

**APLIKASI PRODUK PEMBIAYAAN WARUNG MIKRO
DI BANK SYARIAH MANDIRI
KC. PEMATANGSIANTAR**

SKRIPSI MINOR

Oleh :

AHMAD AKBAR NAINGGOLAN
NIM. 54.14.4.049



**PROGRAM STUDI D-III PERBANKAN SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERISUMATERA UTARA
MEDAN**

2017 M/1438 H

APLIKASI PRODUK PEMBIAYAAN WARUNG MIKRO

DI BANK SYARIAH MANDIRI

KC. PEMATANGSIANTAR

SKRIPSI MINOR

Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat Untuk
Memperoleh Gelar Ahli Madya (D-III)
Dalam Ilmu Perbankan Syariah
Pada Program D-III Perbankan Syariah
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Sumatera Utara

Oleh :

AHMAD AKBAR NAINGGOLAN

NIM. 54.14.4.049



**PROGRAM STUDI D-III PERBANKAN SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUMATERA UTARA
MEDAN**

2017 M/1438 H

LEMBAR PERSETUJUAN

**APLIKASI PRODUK PEMBIAYAAN WARUNG MIKRO
DI BANK SYARIAH MANDIRI
KC. PEMATANGSIANTAR**

Oleh:

AHMAD AKBAR NAINGGOLAN

NIM 54144049

Menyetujui

PEMBIMBING

KETUA PROGRAM STUDI

D-III PERBANKAN SYARIAH

Annio Indah Lestari Nst, SE, M. Si

Zuhrinal M. Nawawi, MA

NIP. 197403092011012003

NIP. 197608182007101001

LEMBAR PENGESAHAN

Skripsi minor ini berjudul : **APLIKASI PRODUK PEMBIAYAAN WARUNG MIKRO DI BANK SYARIAH MANDIRI KC. PEMATANGSIANTAR**, telah diuji dalam Sidang Munaqasyah Fakultas Ekonomi Islam UIN Sumatera Utara Medan, pada tanggal **05 MEI 2017** Skripsi telah diterima sebagai syarat untuk memperoleh gelar Ahli Madya (A.Md) pada program Diploma III Perbankan Syariah FEBI UIN Sumatera Utara.

Medan,
Pantia Sidang Munaqasyah Skripsi Minor
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
UIN SU Medan

Ketua,

Sekretaris,

Drs. Sugianto, MA

Kusmilawaty SE, M.Ak

NIP. 196706072000031003

NIP. 1980061420150320001

Anggota

Penguji I

Penguji II

Kusmilawaty SE, M.Ak

Annio Indah Lestari Nst, SE, M. Si

NIP. 1980061420150320001

NIP. 197403092011012003

Mengetahui,

**Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
UIN Sumatera Utara**

Dr. Andri Soemitra , MA

NIP. 197605072006041002

IKHTISAR

Ahmad Akbar Nainggolan (54144049) “ Aplikasi Produk Pembiayaan Warung Mikro di Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pematangsiantar ” Skripsi Minor, D-III Perbankan Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Universitas Islam Negeri Sumatera Utara, 2017 .

Penelitian ini adalah penelitian kualitatif yang dilakukan pada tahun 2017 untuk mengetahui konsep dan aplikasi produk Pembiayaan Warung Mikro di Bank Syariah Mandiri pada kurun waktu 2016 – 2017. Penelitian ini bertujuan mengetahui konsep dan aplikasi produk pembiayaan Warung Mikro di Bank Syariah Mandiri .Setelah melakukan analisa pada produk tersebut, maka selanjutnya penulis mengetahui langkah yang dilakukan dalam peningkatan produk Pembiayaan Warung Mikro tersebut,

Pada Penelitian ini diketahui bahwasanya Aplikasi Jual Beli Murabahah pada produk pembiayaan warung mikro dilakukan sebelum barang secara prinsip menjadi milik bank. Hal ini tentunya sangat tidak sesuai dengan ketentuan Fatwa MUI No.04/DSN-MUI/IV/2000 tanggal 1 april 2000 (26 Dzulhijjah 1420 H) yang menetapkan bahwa jika bank hendak mewakilkan kepada nasabah untuk membeli barang dari pihak ketiga, maka akad jual beli murabahah harus dilakukan setelah barang secara prinsip menjadi milik bank.

KATA PENGANTAR



Assalamu'alaikum Wr. Wb

Alhamdulillah, puji syukur penulis ucapkan kehadirat Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat dan karunia-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan Skripsi minor ini yang berjudul : “ Aplikasi Produk Pembiayaan Warung Mikro di Bank Syariah Mandiri KC.Pematangsiantar ”. Shalawat dan salam dilimpahkan kepada Nabi besar Muhammad SAW yang telah membawa manusia dari perekonomian jahikiyah ke perekonomian syari'ah.

Skripsi ini disusun guna memenuhi persyaratan akademis untuk memperoleh gelar Ahli Madya (A.md) Perbankan Syari'ah di UIN Sumatera Utara.

Skripsi ini penulis persembahkan kepada orang orang istimewa yang sangat berarti di hati penulis dengan mengucapkan terima kasih kepada:

1. Ayah Alm.Syamsir Nainggolan dan Mamak yang telah memberikan kasih sayang dan kepercayaan yang diberikan serta dukungan baik moril maupun materil yang selama ini penulis nikmati. Doa restu serta dorongan semangat sehingga timbul kepercayaan diri untuk menyelesaikan studi hingga ke jenjang Ahli Madya Diploma.
2. Kakak terhebat Ummu Hanum Nainggolan, Julita Irwanti Nainggolan dan Marlina Nainggolan yang telah memberikan semangat perhatian dan dan doa serta bantuannya sehingga skripsi ini dapat diselesaikan

Penulis dapat menyelesaikan skripsi minor ini berkat arahan dan bimbingan dari berbagai pihak. Oleh karena itu, dengan segala kerendahan hati penulis haturkan ucapan terima kasih kepada semua pihak yang telah banyak membantu dalam menyelesaikan penulisan skripsi minor ini yaitu kepada :

1. Bapak DR. Saidurrahman, MA selaku Rektor Universitas Islam Negeri Sumatera Utara
2. Bapak Dr. Andri Soemitra, MA, selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN SU.
3. Bapak Zuhrinal M. Nawawi, MA, selaku ketua jurusan D-III Perbankan Syariah.
4. Ibu Rahmi Syahriza dan Seluruh dosen dan staf pengajar Jurusan D-III Perbankan Syariah.
5. Bapak DR.Muhammad Ramadhan ,MA selaku Penasehat Akademik.
6. Ibu Annio Indah Lestari Nasution SE, M.Si selaku dosen Pembimbing skripsi yang telah memberikan masukan dan arahan dalam penyelesaian skripsi minor ini.
7. Bapak Yulizar Arli (*Area Manager*) di Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pematangsiantar, Bapak Muhammad Sofian selaku Manager Operasional BSM KC. Pematangsiantar, Bapak Muhammad Rifai dan Kakanda Rizka Sefrina di bagian Warung Mikro serta seluruh Pegawai BSM KC. Pematangsiantar yang telah memberikan kesempatan kepada penulis melakukan magang dan riset di BSM KC. Pematangsiantar .
8. Rekan-Rekan D-III Perbankan syariah dan seluruh Rekan Kelas ' B ' Stambuk 2014 yang telah membantu dalam penyelesaian skripsi ini.

9. Rekan- Rekan Jas Merah (Ikatan Mahasiswa Muhammadiyah) yang terus memberikan semangat kepada penulis
10. Rekan – Rekan seperjuangan D-III Perbankan syariah dari A- Z yang penulis tidak dapat sebutkan satu per satu, yang telah memberikan motivasi serta masukan yang berarti

Penulis memohon semoga Allah SWT memberikan balasan yang terbaik atas bantuan yang diberikan kepada penulis. Penulis juga menyadari bahwa skripsi ini jauh dari kesempurnaan, maka penulis mengharapkan kritik dan saran yang membangun dari semua pihak sehingga dapat membuat skripsi ini menjadi lebih baik .

Akhir kata, kepada Allah penulis memohon ampun dengan harapan semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi semua pihak dan bagi peneliti yang selanjutnya. Terima kasih semua pihak yang membantu penulisan skripsi ini,.

Wassalamualaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Medan, 26 April 2017

Ahmad Akbar Nainggolan

NIM. 54.14.4.049

DAFTAR ISI

Lembar	
Persetujuan.....	Error!
Bookmark not defined.	
Lembar Pengesahan	ii
IKHTISAR	iv
KATAPENGANTAR.....	v
DAFTAR ISI.....	viii
DAFTAR GAMBAR	x13
BAB I	1
PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang	1
B. Perumusan Masalah.....	5
C. Tujuan dan Manfaat Penelitian.....	5
D. Metode Penelitian.....	6
E. Sistematika Pembahasan.....	7
 BAB II.....	 9
LANDASAN TEORI.....	9
A. Pembiayaan Dalam Perpektif Islam	9
1. Pengertian Pembiayaan	9
2. Penilaian Pemberian Pembiayaan.....	12
3. Tujuan dan Manfaat Pembiayaan.....	15
4. Akad - Akad Pembiayaan Syariah.....	17

B. UMKM (Usaha Mikro, Kecil dan Menengah)	21
1. Pengertian UMKM.....	21
2. Karakteristik UMKM.....	24
3. Keunggulan dan Kelemahan UMKM.....	27
4. Profil UMKM di Indonesia	28
C. Peranan Pembiayaan Bank Syariah terhadap Perkembangan UMKM di Indonesia	36
BAB III	32
GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN.....	32
A. Sejarah Singkat Berdirinya PT. Bank Syariah Mandiri	32
1. Tujuan Pendirian PT.BSM.....	34
2. Visi dan Misi PT.BSM.....	34
3. Produk dan Jasa Pelayanan	35
B. Struktur Organisasi Perusahaan.....	43
1. Struktur Organisasi PT.BSM Pematangsiantar.....	44
2. Logo PT. BSM.....	44
3. Makna Logo PT.....	44
BAB IV	45
APLIKASI PRODUK PEMBIAYAAN di BANK SYARIAH MANDIRI KC. PEMATANGSIANTAR.....	45
A. Konsep Murabahah.....	45
B. Mekanisme Pembiayaan Warung Mikro di BSM.....	48
1. Prosedur Umum Pembiayaan Warung Mikro.....	52
2. Tahap Pengajuan Pembiayaan.....	54

C. Aplikasi Pembiayaan Warung Mikro dari Perspektif Nasabah.....	57
D. Langkah- Langkah atau Strategi yang Dilakukan untuk Meningkatkan Nasabah di Bank Syariah Mandiri.....	58
BAB V.....	60
KESIMPULAN dan SARAN.....	60
A. Kesimpulan	60
B. Saran	61
DAFTAR PUSTAKA	63

DAFTAR GAMBAR

1. Tabel 2.1	11
2. Tabel 2.2	23
3. Tabel 2.3	24

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Perkembangan ekonomi islam dan praktik ekonomi secara Internasional maupun Nasional tidak bisa dibendung lagi. Di Indonesia ditandai dengan pesatnya jalan dan publikasi mengenai prinsip prinsip dan praktik praktik perbankan syariah di Indonesia. Keadaan yang semakin kondusif ini seharusnya mampu mendorong pelaku bisnis perbankan di Indonesia yang konon termasuk paling besar didunia dala hal jumlah usaha dalam satu Negara. Jika ratusan bank umum yang ada di Indonesia membuka Unit Usaha Syariah(UUS) maka masyarakat semakin mudah mendapatkan pelayanan perbankan syariah. Ekonomi islam adalah sistem ekonomi yang menghindari praktek magrib (Maysir, Gharar, dan Riba). Namun sejatinya tujuan yang paling utama dari ekonomi islam adalah mewujudkan kesejahteraan umat secara merata. Peranan bank syariah dalam mewujudkan tujuan utama tersebut sangatlah dimungkinkan. Salah satu peranan bank syariah yang dapat dilakukan dalam mewujudkan tujuan terbut adalah melakukan pembiayaan kepada masyarakat kecil dan pelaku UMKM.

Perbankan selalu dituntut untuk lebih peduli terhadap UMKM sebagai pasar potensial dalam penyaluran kreditnya. Di lain pihak perbankan sendiri masih menghadapi sejumlah persoalan yang juga harus segera diselesaikan. Berbagai kebijakan dan peraturan telah dikeluarkan pemerintah agar perbankan lebih berorientasi kepada

usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM). Program-program pengembangan UMKM seperti penyediaan kredit likuiditas (KL), keharusan memiliki portfolio kredit usaha kecil (KUK) sebesar 25 persen, serta pencantuman komponen KUK dalam laporan keuangan, merupakan salah satu bukti pentingnya keperdulian bank terhadap UMKM. Tidak dapat dipungkiri bahwa UMKM memiliki daya tahan yang tangguh dalam menghadapi gejolak. Sejak terjadinya krisis moneter yang diikuti oleh krisis ekonomi dan berbagai krisis lainnya, ditemukan suatu kenyataan bahwa ketahanan perekonomian nasional sesungguhnya ditopang oleh UMKM.

Oleh karena itu upaya untuk terus memberdayakan UMKM merupakan tantangan yang harus selalu ditingkatkan, termasuk dukungan pembiayaan melalui perbankan. BI juga mengeluarkan kebijakan baru mengenai KUK. Dalam ketentuan tersebut antara lain menyangkut plafon kredit untuk usaha kecil maksimal Rp 500 juta; dan bank wajib menyantumkan jumlah kredit untuk usaha kecil, dalam publikasi laporan keuangannya. Menyusul ketentuan BI tersebut, kini sudah ada undang-undang yang mengatur usaha mikro kecil dan menengah, yaitu Undang-Undang No.20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah. Pada intinya, semua kebijakan itu menekankan perlunya perbankan memperhatikan usaha kecil. Akan tetapi yang menjadi persoalan bagi perbankan adalah di tengah ketatnya peraturan yang menghendaki agar perbankan beroperasi menurut prinsip perbankan yang sehat akan menemui kendala manakala dihadapkan dengan kondisi usaha kecil yang belum diberdayakan. Masalah persyaratan teknis bank merupakan persoalan lama yang terus dihadapi oleh perbankan maupun UMKM. Bagi bank, prinsip-prinsip perkreditan yang sehat mengharuskan setiap pembiayaan harus memenuhi standar teknis seperti kelayakan peminjam, kelayakan hukum, kelayakan bisnis, kelayakan keuangan, dan kelayakan jaminan. Penerapan

standar kelayakan tersebut mau tidak mau akan diterapkan oleh bank karena selain hal tersebut merupakan keharusan, bank pun mengharapkan jaminan keamanan atas dana masyarakat yang telah dihimpun, serta harapan mendapatkan return yang optimal. Sementara pada sisi lain, standar-standar tersebut masih menjadi masalah klasik bagi UMKM dan belum terbenahi secara optimal.

Satu hal yang sulit ditemui saat ini, pada UMKM, adalah komitmen dan kepedulian mereka terhadap moralitas. Disaat para pengusaha besar dan konglomerat ramai-ramai melakukan segala jenis kejahatan bisnis yang melanggar hukum, orang-orang yang bergerak di bidang UMKM tetap berpegang teguh pada etika bisnis dan moralitas. Dengan memandang urgensi dan kontribusi UMKM terhadap pembangunan ekonomi bangsa, maka sudah sewajarnya industri perbankan syariah melakukan reorientasi ke sektor riil dengan memfokuskan pemberdayaan kepada pengusaha UMKM. Salah satu target pencapaian sistem perbankan syariah nasional yang tercantum pada blueprint Perbankan Syariah Indonesia adalah memiliki peran signifikan dalam sistem perekonomian nasional, serta mampu melakukan perbaikan kesejahteraan rakyat. Sekaligus berdasarkan nilai-nilai syariah, visi pengembangan perbankan syariah di Indonesia adalah "Terwujudnya sistem perbankan syariah yang kompetitif, efisien dan memenuhi prinsip kehati-hatian yang mampu mendukung sektor riil secara nyata melalui kegiatan pembiayaan berbasis bagi hasil (share-based financing) dan transaksi riil dalam kerangka keadilan, tolong-menolong dan menuju kebaikan guna mencapai kemashlahatan masyarakat.

Beberapa hal yang dapat disediakan oleh Bank Syariah untuk UMKM, kaitannya dengan pencapaian target dan visi di atas, antara lain: Pertama, produk alternatif yang luas dengan bagi hasil sebagai produk utama. Produk-produk dengan sistem profit

andlosssharing yang berparadigma kemitraan sangat tepat untuk memberdayakan UMKM. Kedua, pengelolaan bisnis berdasarkan moral dan transaksi sesuai dengan prinsip syariah. Keunggulan ini cocok dengan karakteristik orang-orang yang bergerak di bidang UMKM, yang menginginkan tetap berpegang teguh pada etika bisnis dan moralitas. Ketiga, mengelola dan memiliki akses kepada dana-dana di voluntary sector. Hal ini sangat sesuai dengan komitmen Bank Syariah yang peduli dengan pengembangan UMKM sebagai bagian dari pengentasan kemiskinan melalui instrumen Ekonomi Islam

Oleh sebab hal hal diatas untuk mengetahui aplikasi dan konsep dari pembiayaan warung mikro tersebut saya ingin mengadakan penelitian dengan judul “Aplikasi Produk Pembiayaan Warung Mikro Di Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pematangsiantar”

B. Perumusan Masalah

Pada penelitian ini, setelah melihat latar belakang maka dirumuskan masalah yaitu :

1. Bagaimana konsep dan aplikasi dari produk pembiayaan warung mikro di Bank Syariah Mandiri KC, Pematangsiantar?
2. Apa yang dilakukan untuk mengembangkan produk pembiayaan warung mikro tersebut?

C. Tujuan dan Manfaat Penelitian

Dari Permasalahan diatas saya ingin dapat menyimpulkan tujuan dari penelitian tersebut adalah untuk :

1. Untuk mengetahui konsep dan aplikasi pembiayaan warung mikro di Bank Syariah Mandiri

2. Untuk mengetahui langkah – langkah yang dilakukan dalam mengembangkan produk pembiayaan warung mikro di Bank Syariah Mandiri

Adapun manfaat yang dapat diperoleh dalam penelitian adalah :

- a. Bagi Pihak Bank Syariah Mandiri

Menjadi sumbangan yang konstruktif, sehingga semakin bisa mengembangkan produk pembiayaan warung mikro untuk kesejahteraan masyarakat.

- b. Bagi Pihak FEBI UIN Sumatera Utara

Diharapkan dapat menambah informasi dan minat civitas akademik untuk mengkaji produk produk yang ada di Bank syariah lainnya.

- c. Bagi Peneliti

Sebagai penambah ilmu dan memperdalam wawasan tentang produk produk yang ada di Bank Syariah Mandiri.

- d. Bagi Pembaca

Tambahan informasi mengenai produk pembiayaan usaha mikro secara syariah dan juga sebagai media sosialisasi sehingga produk ini dapat dipahami oleh masyarakat luas.

D. Metode Penelitian

Dalam mengumpulkan data dan informasi yang digunakan untuk mendukung penyelesaian skripsi minor ini , penulis menggunakan metode sebagai berikut :

1. Pendekatan Penelitian

Dalam penelitian ini, penelitian menggunakan jenis penelitian kualitatif dengan metode deskriptif. Melalui metode deskriptif data dikumpulkan, disusun, dikelompokkan, dianalisis, kemudian diintegrasikan sehingga menjadi gambaran yang jelas dan terarah mengenai masalah yang diteliti.

2. Penelitian Lapangan

Yaitu metode penelitian yang dilakukan dengan cara langsung terjun ke objek penelitian yang diteliti pada Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pematangsiantar.

Adapun teknik pengumpulan data yang dilakukan adalah :

- a. Pengamatan (observasi), yakni melakukan pengamatan secara langsung pada objek yang diteliti.
- b. Wawancara (interview), yakni melakukan tanya jawab dengan pihak-pihak yang berwenang dalam perusahaan tersebut untuk memperoleh keterangan yang berkaitan dengan penulisan skripsi ini.
- c. Penelitian kepustakaan, yaitu penelitian yang dilakukan dengan cara mengumpulkan dan mempelajari data atau berbagai daftar kesusastraan yang ada.

E. Sistematika Pembahasan

Sistematika pembahasan adalah pokok-pokok uraian yang akan dibahas dalam skripsi secara terinci yang disusun menjadi bagian-bagian yang saling berkaitan dan terbagi dalam lima bab , yaitu sebagai berikut :

- Bab I Pendahuluan** pada bab ini penulis menguraikan latar belakang permasalahan, rumusan masalah, tujuan dan manfaat penelitian, metode penelitian dan sistematika pembahasan.
- Bab II Landasan Teori** pada bab ini penulis menguraikan tentang pengertian pembiayaan , pengertian UMKM dan peranan yang dilakukan Bank Syariah terhadap perkembangan UMKM di indonesia.
- Bab III Gambaran Umum Perusahaan** pada bab ini penulis menguraikan mengenai sejarah, visi dan misi pada Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pematangsiantar
- Bab IV Hasil Penelitian dan Pembahasan** pada Bab Ini Menguraikan Hasil Penelitian tentang Aplikasi Produk Pembiayaan warung mikro di Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pematangsiantar

Bab V Penutup pada bab ini penulis akan menguraikan kesimpulan dan saran dari hasil penelitian yang telah dilakukan.

Daftar Pustaka pada bagian ini akan dilampirkan sumber-sumber berupa buku maupun situs internet yang dijadikan bahan rujukan dalam skripsi.

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Pembiayaan Dalam Perspektif Islam

1. Pengertian Pembiayaan

Definisi tentang pembiayaan yaitu: pendanaan yang diberikan oleh suatu pihak kepada pihak lain untuk mendukung investasi yang telah direncanakan.¹ Pengertian pembiayaan menurut Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 21 Tahun 2008 Tentang Perbankan Syariah adalah penyediaan dana atau tagihan yang dipersamakan dengan hal itu berupa:

- a. transaksi bagi hasil dalam bentuk mudharabah dan musyarakah;
- b. transaksi sewa-menyewa dalam bentuk ijarah atau sewa beli dalam bentuk ijarah muntahiyabittamlik;
- c. transaksi jual beli dalam bentuk piutang murabahah, salam, dan istishna”;

¹Muhammad, Manajemen Pembiayaan Bank Syariah, (Yogyakarta: UPP. AMN YKPN, 2002), h. 17

d. transaksi pinjam meminjam dalam bentuk piutang qardh; dan

e. transaksi sewa-menyewa jasa dalam bentuk ijarah untuk transaksi multijasa, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara Bank Syariah dan/atau UUS dan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai dan/atau diberi fasilitas dana untuk mengembalikan dana tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan ujah, tanpa imbalan, atau bagi hasil.²

Sedangkan pembiayaan berdasarkan prinsip syariah adalah penyediaan uang/tagihan yang dipersamakan dengan itu berdasarkan persetujuan antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai dengan imbalan atau bagi hasil. Pembiayaan yang dipersamakan dengan⁹ itu berdasarkan prinsip syariah adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu berdasarkan persetujuan atau kesepakatan pinjam meminjam antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak peminjam untuk melunasi hutangnya setelah jangka waktu tertentu dengan pemberian imbalan atau bagi hasil.³

Dalam aktivitas pembiayaan, bank syariah akan menjalankan dengan berbagai teknik dan metode yang penerapannya tergantung pada tujuan dan aktifitas nasabah penerima pembiayaan. Mekanisme perbankan syariah yang berdasarkan prinsip mitra usaha, adalah bebas bunga. Oleh karena itu, masalah membayarkan bunga kepada kepada debitur atau pembebanan bunga kepada nasabah pembiayaan tidak akan timbul. Yang menjadi perbedaan antara kredit yang diberikan oleh bank berdasarkan

² UU No. 21 Tahun 2008 sebagai revisi UU No. 10 Tahun 1998 Tentang Perbankan Syariah, Pasal 1 ayat 25

³ Undang-undang Republik Indonesia Nomor 10 tahun 1998 tentang perubahan Undang-undang RI Nomor 7 tahun 1992 tentang Perbankan. (Pasal 1, ayat 12)

konvensional dengan pembiayaan yang diberikan oleh bank berdasarkan prinsip syariah adalah terletak pada keuntungan yang diharapkan, bagi bank berdasarkan prinsip konvensional, keuntungan diperoleh melalui bunga. Sedangkan bagi bank berdasarkan prinsip syariah berupa imbalan/bagi hasil. Perbedaan lainnya terdiri dari analisis pemberian pembiayaan (kredit) beserta persyaratannya.⁴

Tabel 2.1

Tabel Perbedaan Antara Bunga dan Bagi Hasil.⁵

Bagi Hasil	Bunga
Penentuan besarnya rasio/nisbah bagi hasil dibuat pada waktu akad dengan berpedoman pada kemungkinan untung rugi.	Penentuan bunga dibuat pada waktu akad dengan asumsi harus selalu untung.
Besarnya rasio bagi hasil berdasarkan jumlah keuntungan yang diperoleh	Besarnya persentase berdasarkan pada jumlah uang (modal) yang dipinjamkan.
Bagi hasil bergantung pada keuntungan proyek yang dijalankan. Bila usaha merugi, kerugian ditanggung bersama kedua belah pihak.	Pembayaran bunga tetap seperti yang dijanjikan tanpa pertimbangan apakah proyek yang dijalankan oleh pihak nasabah untung atau rugi.
Jumlah pembagian laba meningkat sesuai dengan peningkatan jumlah pendapatan.	Jumlah pembayaran bunga tidak meningkat sekalipun jumlah keuntungan berlipat atau keadaan ekonomi sedang

⁴Kashmir, Manajemen Perbankan, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2003), h.72-73.

⁵M. Syafi'i Antonio, Bank Syariah: Dari Teori Ke Praktik, (Jakarta: Gema Insani Press, 2001), h.61.

	"booming".
Tidak ada yang meragukan keabsahan bagi hasil.	Eksistensi bunga diragukan (kalau tidak dikecam) oleh semua agama, termasuk Islam.

2. Penilaian Pemberian Pembiayaan

Ada beberapa syarat penilaian pembiayaan yang sering dilakukan, diantaranya dengan analisis 5C, analisis 7P dan studi kelayakan. Analisis 5C dan 7P memiliki hubungan yang erat dimana analisis 7P merupakan penjelasan dari analisis 5C.

Syarat pemberian pembiayaan dengan analisis 5C:⁶

1) Karakter/Akhlak (Character)

Karakter dapat terlihat dari interaksi kehidupan seseorang dengan keluarga dan tetangganya.

2) Kondisi usaha (Condition of economi)

Usaha yang dijalankan oleh calon penerima pembiayaan harus baik, dalam arti mampu mencukupi kebutuhan hidup keluarganya, menutupi biaya operasional usaha dan kelebihan dari hasil dari hasil usaha dapat menjadi modal usaha untuk lebih berkembang lagi.

3) Kemampuan manajerial (Capacity)

Calon penerima pembiayaan harus mempunyai kemampuan manajerial yang baik, handal dan tangguh dalam menjalankan usahanya.

4) Modal (Capital)

Calon penerima pembiayaan harus mampu mengatur keuangannya dengan baik, dalam hal ini seorang pengusaha harus mampu menyisihkan sebagian

⁶Kasmir, "Manajemen Perbankan", (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2003).

keuntungan usahanya untuk menambah modal sehingga skala usahanya dapat ditingkatkan.

5) Jaminan (Collateral)

Petugas pembiayaan harus dapat menganalisis usaha calon anggota pembiayaan dimana sumber utama pelunasan pembiayaan nantinya dibayarkan dari hasil keuntungan usahanya. Untuk mengatasi kemungkinan sulitnya pembayaran kembali dana pembiayaan maka perlu diadakannya jaminan.

Sementara itu, penilaian dengan 7P kredit adalah sebagai berikut.

a. Kepribadian/*Personality*

Yaitu menilai nasabah dari segi kepribadiannya atau tingkah lakunya sehari-hari maupun masa lalunya. Personality juga mencakup sikap, emosi, tingkah laku, dan tindakan nasabah dalam menghadapi suatu masalah. Personality hampir sama dengan character dari 5C .

b. Klasifikasi/*Party*

Yaitu mengklasifikasikan nasabah ke dalam klasifikasi tertentu atau golongan-golongan tertentu berdasarkan modal, loyalitas, serta karakternya sehingga nasabah dapat digolongkan ke golongan tertentu dan akan mendapatkan fasilitas kredit yang berbeda pula dari Bank. Kredit untuk pengusaha lemah sangat berbeda dengan kredit untuk pengusaha yang kuat modalnya, baik dari segi jumlah, bunga, dan persyaratan lainnya .

c. Tujuan/*Purpose*

Yaitu untuk mengetahui tujuan nasabah dalam mengambil kredit, termasuk jenis kredit yang diinginkan nasabah. Tujuan pengambilan kredit dapat bermacam-macam apakah untuk Tujuan konsumtif, produktif, atau perdagangan .

d. Prospek/*Prospect*

Yaitu untuk menilai usaha nasabah dimasa yang akan datang apakah menguntungkan atau tidak, atau dengan kata lain mempunyai prospek atau sebaliknya. Hal ini penting mengingat jika suatu fasilitas kredit yang dibiayai tanpa mempunyai prospek, bukan hanya bank yang rugi, tetapi juga nasabah .

e. Pembayaran/*Payment*

Merupakan ukuran bagaimana cara nasabah mengembalikan kredit yang telah diambil atau dari sumber mana saja dana untuk pengembalian kredit yang diperolehnya . Semakin banyak sumber penghasilan sebitur, akan semakin baik sehingga jika salah satu usahanya merugi akan dapat ditutupi oleh sektor lainnya.

f. Profitabilitas/*Profitability*

Untuk menganalisis bagaimana kemampuan nasabah dalam mencari laba. *Profitability* diukur dari periode ke periode apakah akan tetap sama atau akan semakin meningkat, apalagi dengan tambahan kredit yang akan diperolehnya dari bank.

g. Perlindungan/*Protection*

Tujuannya Adalah bagaimana menjaga kredit yang dikucurkan oleh bank, tetapi melalui suatu perlindungan dapat berupa jaminan barang atau orang atau jaminan asuransi .

3. Tujuan dan Manfaat Pembiayaan

Pemberian suatu fasilitas pembiayaan mempunyai tujuan tertentu dan tidak akan terlepas dari misi bank tersebut didirikan. Adapun tujuan utama dari pemberian suatu pembiayaan antara lain:

- a) Mencari keuntungan yaitu untuk memperoleh return ditambah laba dari pemberian pembiayaan tersebut. Hasil tersebut terutama dalam bentuk bagi hasil atas biaya administrasi pembiayaan yang diberikan kepada nasabah.
- b) Membantu usaha nasabah yang memerlukan dana, baik dana investasi maupun untuk modal kerja.
- c) Membantu pemerintah agar semakin banyak pembiayaan yang diberikan oleh pihak perbankan, mengingat semakin banyak pembiayaan yang disalurkan kepada masyarakat akan maka akan berdampak kepada pertumbuhan di berbagai sektor.⁷

⁷Kasmir, Dasar-dasar Perbankan. (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2003), h.96.

Dilihat dari tujuan diatas, maka dapat dikatakan bahwa pemberiansuatu pembiayaan tidak hanya menguntungkan bagi satu pihak saja yaitu pihak yang diberikan pembiayaan, melainkan juga menguntungkan pihak yang memberikan pembiayaan

Manfaat pembiayaan ditinjau dari berbagai segi:

1) Kepentingan Debitur

- a. Memungkinkan untuk memperluas dan mengembangkan usahanya.
- b. Jangka waktu pembiayaan dapat disesuaikan dengan kebutuhan dana debitur, untuk pembiayaan investasi dapat disesuaikan dengan kapasitas usaha yang bersangkutan, dan untuk pembiayaan modal kerja dapat diperpanjang berulang-ulang.

2) Kepentingan Perbankan

- a. Menjaga stabilitas usahanya, serta membantu memasarkan jasa-jasa perbankan.
- b. Untuk memperluas pangsa pasar (marketshare) dalam industry perbankan nasional, dimana pada saat ini belum ada keseimbangan antara penawaran dana dan permintaan akan dana.

3) Kepentingan Pemerintah

- a. Pembiayaan dapat digunakan sebagai alat untuk memacu pertumbuhan ekonomi secara umum, diantaranya menciptakan lapangan kerja dan meningkatkan pertumbuhan ekonomi nasional.
- b. Sebagai sumber pendapatan negara.

4) Kepentingan Masyarakat Luas

a. Dengan adanya kelancaran dari proses pembiayaan yang diharapkan terjasdi sirkulasi dari masyarakat yang kelebihan dana kepada masyarakat yang kekurangan dana.

b. Meningkatkan daya beli masyarakat.

4. Akad-Akad Pembiayaan Syariah

Akad (al-,Aqd) dalam bahasa Arab berarti: perikatan, perjanjian dan pemufakatan.⁸ Secara terminologi, akad memiliki arti umum dan khusus. Adapun arti umum dari akad adalah segala sesuatu yang dikehendaki seseorang untuk dikerjakan, baik yang muncul dari kehendaknya sendiri, seperti kehendak untuk wakaf, membebaskan hutang, thalak dan sumpah, maupun yang membutuhkan kehendak dua pihak dalam melakukannya, seperti jual beli, sewa menyewa, perwakilan ,gadai/jaminan.⁹

Menurut Jumhur ulama rukun akad ada tiga; yaitu aqid (orang yang menyelenggarakan akad seperti penjual dan pembeli), harga dan barang yang ditransaksikan (ma'qudalaih) dan shighatul aqd (bentuk ucapan akad) .

Adapun akad-akad pembiayaan yang bisa dipergunakan dalam pembiayaan pada bank syariah adalah sebagai berikut:

1. Mudharabah

⁸Mahmud Yunus, Kamus Bahasa Arab-Indonesia, (Jakarta: PT. Hidakarya Agung, 1990)

⁹WahbahZuhaili, al-Fiqh al-IslamiywaAdillatuhu, (Beirut: Dar al-Fikr, 2002)

Mudharabah adalah suatu perjanjian pembiayaan antara bank dan nasabah dimana bank menyediakan 100% pembiayaan bagi usahatertentu dari nasabah, sedangkan nasabah mengelola usaha tersebut tanpa campur tangan bank.¹⁰ Dalam akad mudharabah bank mempunyai hak untuk mengajukan usul dan melakukan pengawasan atas penyediaan dana. Dari pembiayaan tersebut bank mendapat imbalan atau keuntungan yang besarnya ditetapkan atas dasar persetujuan kedua belah pihak. Apabila terjadi kerugian, maka kerugian tersebut sepenuhnya ditanggung oleh bank, kecuali kerugian akibat dari kelalaian nasabah.

2. Musyarakah

Musyarakah atau syirkah adalah suatu perjanjian usaha antara dua ataubeberapa pemilik modal untuk menyertakan modalnya pada suatu proyekdimana masing-masing pihak mempunyai hak untuk ikut, sertamewakilkkan atau menggugurkan haknya dalam proyek. Keuntungan dari hasil usaha dapat dibagi menurut proporsi penyertaan modalmasing-masing sesuai dengan kesepakatan bersama.

3. Murabahah

Murabahah adalah akad jual beli barang dengan menyatakan harga perolehan dan keuntungan (margin) yang telah disepakati oleh penjual dan

¹⁰Warkum Sumitro, Asas-Asas Perbankan Islam dan Lembaga Terkait di Indonesia, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 1997), h.86.

pembeli (bank dan nasabah).¹¹ Sedangkan pembiayaan murabahah yaitu suatu perjanjian dimana bank membiayai barang yang diperlukan nasabah dengan sistem pembayaran ditangguhkan. Dalam prakteknya, pembiayaan murabahah dilakukan dengan cara bank membeli dan memberi kuasa kepada nasabah atas nama bank, dan pada saat yang bersamaan bank menjual barang tersebut kepada nasabah dengan harga pokok ditambah sejumlah keuntungan atau margin untuk dibayar oleh nasabah dalam jangka waktu tertentu sesuai dengan perjanjian antar bank dengan nasabah. Pembiayaan murabahah ditujukan untuk pembiayaan yang sifatnya konsumtif seperti rumah, toko, mobil, motor dan sebagainya.¹² Pada pembiayaan murabahah merupakan perjanjian yang disepakati antara bank, dimana bank menyediakan pembiayaan untuk pembelian bahan baku atau modal kerja lainnya yang dibutuhkan oleh nasabah yang akan dibayar kembali oleh nasabah sebesar harga jual bank (harga beli bank ditambah margin keuntungan) pada saat jatuh tempo.¹³

4. Salam

Transaksi jual beli dimana barang yang diperjualbelikan belum ada. Oleh karena itu barang diserahkan secara tangguh sedangkan pembayaran dilakukan secara tunai.

5. Ijarah

¹¹Adiwarman Karim, Bank Islam Analisa Fiqh dan Keuangan, cet IV, (Jakarta: IIIT Indonesia, 2003), h.61.

¹²M. Syafi'i Antonio, Bank Syariah Suatu Pengenalan Umum, (Jakarta: Tazkia Institute,

¹³Muhammad Yusuf dan Junaedi, Pergantar Ilmu Ekonomi dan Perbankan Syariah, (Jakarta: Ganeca Press, 2006), h.69.

Akad antara bank (muajjir) dengan nasabah (musta"jir) untuk menyewa suatu barang atau obyek sewa (ma"jur) milik bank dan bank mendapatkan imbalan jasa atas barang yang disewanya, dan diakhiri dengan pembelian obyek sewa oleh nasabah.¹⁴ Dalam pembiayaan ini pertama, bank akan membeli aset untuk disewakan kepada nasabah dan dikategorikan sebagai aktiva ijarah. Setelah dimiliki bank, selanjutnya nasabah akan menyewanya untuk jangka waktu yang disepakati dengan membayar harga sewa.

Adapun Jenis Pembiayaan dalam perbankan syariah berdasarkan tujuannya dapat dibagi tiga, yaitu: ¹⁵

1. Return Bearing Financing

Yaitu bentuk pembiayaan yang secara komersial menguntungkan, ketika pemilik modal mau menanggung risiko kerugian dan nasabah juga memberikan keuntungan.

2. Return Free Financing

Yaitu bentuk pembiayaan yang tidak untuk mencari keuntungan dan lebih ditujukan kepada orang-orang yang membutuhkan (poor), sehingga tidak ada keuntungan yang diperoleh.

3. Charity Financing

¹⁴M. Syafi'i Antonio, Bank Syariah: Dari Teori Ke Praktik,(Jakarta: Gema Insani Press, 2001), h.118.

¹⁵Ahmad Ghazali, Serba-Serbi Kredit Syariah Jangan Ada Bunga Diantara Kita,(Jakarta: Media Komputindo, 2005).

Yaitu bentuk pembiayaan yang memang diberikan kepada orang miskin dan membutuhkan, sehingga tidak ada klaim terhadap pokok dan keuntungan.

B. USAHA MIKRO, KECIL DAN MENENGAH DI INDONESIA

1. Pengertian UMKM (Usaha Mikro, Kecil dan Menengah)

Keberadaan usaha kecil, mikro dan menengah dalam perekonomian Indonesia memiliki sumbangan yang sangat positif, diantaranya dalam menyediakan lapangan kerja, menyediakan barang dan jasa, serta pemerataan usaha untuk mendistribusikan pendapatan nasional. Dengan peranan usaha kecil, mikro dan menengah tersebut, posisi UMKM dalam pembangunan ekonomi nasional menjadi sangat penting. Pembahasan tentang UMKM meliputi pengelompokan jenis usaha, yaitu jenis industri skala kecil menengah (ISKM) dan perdagangan skala kecil dan menengah (PSKM). Karena dengan pengelompokannya pada akhirnya terfokus pada permasalahan kesempatan lapangan kerja dan diletakkan pada kemampuan pengembangan ISKM dan PSKM.¹⁶

¹⁶Titik Sartika Partomo dan Abd. Rachman Soejono, *Ekonomi Skala Kecil dan Kecil Menengah dan Koperasi*, (Jakarta: Galia Indonesia, 2002), h.16. 20 Ibid, h.14.

Di Indonesia, berdasarkan literatur yang ada hingga kini terdapat beberapa pengertian yang didasarkan pada besar modal dan usaha serta jumlah tenaga kerja yang digunakan. Batasan-batasan tersebut antara lain:¹⁷

a. Usaha Mikro

Menurut Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM), usaha mikro adalah usaha produktif milik perorangan dan/atau badan usaha perorangan yang memiliki kekayaan bersih (tidak termasuk tanah dan bangunan) paling banyak Rp 50.000.000,- (lima puluh juta rupiah) dan hasil penjualan tahunan (omzet/tahun) paling banyak Rp 300.000.000,- (tiga ratus juta rupiah).

b. Usaha Kecil

Menurut Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM), usaha kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan anak cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah atau usaha besar. Kriteria dari usaha kecil adalah memiliki kekayaan bersih (tidak termasuk tanah dan bangunan) lebih dari Rp 50.000.000,- (lima puluh juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp 500.000.000,- (lima ratus juta rupiah) dan hasil penjualan tahunan (omzet/tahun) lebih dari Rp 300.000.000,- (tiga ratus juta rupiah)

¹⁷Tulus T.H Tambunan, *UMKM di Indonesia*, (Jakarta: Ghalia Indonesia, 2009).

sampai dengan paling banyak Rp 2.500.000.000,- (dua milyar lima ratus juta rupiah).

c. Usaha Menengah

Menurut Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM), usaha menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan anak cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah atau usaha besar.

Kriteria dari usaha menengah adalah memiliki kekayaan bersih (tidak termasuk tanah dan bangunan) lebih dari Rp 500.000.000,- (lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp 10.000.000.000,- (sepuluh milyar rupiah) dan hasil penjualan tahunan (omzet/tahun) lebih dari Rp 2.500.000.000,- (dua milyar lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp 50.000.000.000,- (lima puluh milyar rupiah).

Tabel 2.2

Tabel Kriteria UMKM.¹⁸

Kriteria/UMKM	Mikro	Kecil	Menengah
---------------	-------	-------	----------

¹⁸Tulus T.H. Tambunan, “UMKM di Indonesia”, (Jakarta: Ghalia Indonesia, 2009), h.11.

Kekayaan bersih (tidak termasuk tanah dan bangunan)	Paling banyak Rp 50 juta	Lebih dari Rp 50 juta sampai dengan paling banyak Rp 500 juta	Lebih dari Rp 500 juta sampai dengan paling banyak Rp 10 milyar
Hasil Penjualan Tahunan (omzet/tahun)	Paling banyak Rp 300 juta	Lebih dari Rp 300 juta sampai dengan paling banyak Rp 2,5 milyar	Lebih dari Rp 2,5 milyar sampai dengan paling banyak Rp 50 milyar

Dalam dunia perbankan, pengelompokan/klasifikasi UMKM didasarkan pada jumlah (plafond) pembiayaan yang dapat diberikan kepada UMKM, yaitu untuk usaha mikro pembiayaan yang diberikan sampai dengan maksimal Rp 50.000.000,- (lima puluh juta rupiah), untuk usaha kecil pembiayaan yang diberikan antara Rp 50.000.000,- (lima puluh juta rupiah) sampai dengan Rp 500.000.000,- (lima ratus juta rupiah) dan untuk usaha menengah pembiayaan yang diberikan antara dengan Rp 500.000.000,- (lima ratus juta rupiah) sampai dengan dengan Rp 5.000.000.000,- (lima milyar rupiah). Dalam penelitian ini jenis usaha yang termasuk kedalam pembiayaan mikro yaitu hanya tercakup pada usaha mikro dan kecil saja dimana jumlah pembiayaan yang disalurkan Rp 2.000.000,- (dua juta rupiah) sampai dengan maksimal Rp 100.000.000,- (seratus juta rupiah).

Tabel 2.3

Tabel klasifikasi UMKM berdasarkan jumlah (plafond) pembiayaan di bank

Jenis Usaha	Jumlah (Plafond) Pembiayaan
Usaha Mikro	Rp 50.000.000,- (lima puluh juta rupiah)
Usaha Kecil	Rp 50.000.000,- (lima puluh juta rupiah) s/d Rp 500.000.000,- (lima ratus juta rupiah)
Usaha Menengah	Rp 500.000.000,- (lima ratus juta rupiah) s/d Rp 5.000.000.000,- (lima milyar rupiah)

2. Karakteristik UMKM (Usaha Mikro, Kecil dan Menengah)

a. Usaha Mikro

Berikut ini ciri-ciri usaha mikro:

- 1) Jenis barang/komoditi usahanya tidak selalu tetap, sewaktu-waktu dapat berganti;
- 2) Tempat usahanya tidak selalu menetap, sewaktu-waktu dapat pindah tempat;
- 3) Belum melakukan administrasi keuangan yang sederhana sekalipun, dan tidak memisahkan keuangan keluarga dengan keuangan usaha;

- 4) Sumber daya manusianya (pengusahanya) belum memiliki jiwa wirausaha yang memadai;
- 5) Tingkat pendidikan rata-rata relatif sangat rendah;
- 6) Umumnya belum akses kepada perbankan, namun sebagian dari mereka sudah akses ke lembaga keuangan non bank;
- 7) Umumnya tidak memiliki izin usaha atau persyaratan legalitas lainnya termasuk NPWP.

b. Usaha Kecil

Berikut ini ciri-ciri usaha kecil:

- 1) Jenis barang/komoditi yang diusahakan umumnya sudah tetap tidak gampang berubah;
- 2) Lokasi/tempat usaha umumnya sudah menetap tidak berpindah-pindah;
- 3) Pada umumnya sudah melakukan administrasi keuangan walau masih sederhana, keuangan perusahaan sudah mulai dipisahkan dengan keuangan keluarga, sudah membuat neraca usaha;
- 4) Sudah memiliki izin usaha dan persyaratan legalitas lainnya termasuk NPWP;
- 5) Sumberdaya manusia (pengusaha) memiliki pengalaman dalam berwirausaha;
- 6) Sebagian sudah akses ke perbankan dalam hal keperluan modal;
- 7) Sebagian besar belum dapat membuat manajemen usaha dengan baik seperti businessplanning.

c. Usaha Menengah

Berikut ini ciri-ciri usaha menengah:

- 1) Pada umumnya telah memiliki manajemen dan organisasi yang lebih baik, lebih teratur bahkan lebih modern.
- 2) Telah melakukan manajemen keuangan dengan menerapkan sistem akuntansi dengan teratur;
- 3) Telah melakukan aturan atau pengelolaan dan organisasi perburuhan, telah ada Jamsostek, pemeliharaan kesehatan dll;
- 4) Sudah memiliki segala persyaratan legalitas antara lain izin tetangga, izin usaha, izin tempat, NPWP, upaya pengelolaan lingkungan dll;
- 5) Sudah akses kepada sumber-sumber pendanaan perbankan;
- 6) Pada umumnya telah memiliki sumber daya manusia yang terlatih dan terdidik.¹⁹

3.Keunggulan dan Kelemahan UMKM

Beberapa keunggulan yang dimiliki oleh UMKM dibandingkan dengan usaha besar antara lain.²⁰

- a. Inovasi dalam teknologi yang dengan mudah terjadi dalam pengembangan produk.
- b. Hubungan kemanusiaan yang akrab di dalam perusahaan kecil.
- c. Fleksibilitas dan kemampuan menyesuaikan diri terhadap kondisi pasar yang berubah dengan cepat .

¹⁹Dessy, "Pengertian dan Kriteria UMKM", artikel ini diakses pada 20 April 2011 dari <http://chichimoed.blogspot.com/2009/03/pengertian-dan-kriteria-ukm.html>

²⁰Titik Sartika Partomo dan Abd. Rachman Soedjono, "Ekonomi: Skala Kecil Menengah dan Koperasi", (Jakarta: Ghalia Indonesia, 2002), h.20.

d. Terdapat dinamisme manajerial dan peranan kewirausahaan.

Sedangkan kelemahan yang dimiliki UMKM adalah:

1) Kesulitan pemasaran

Salah satu aspek yang terkait dengan masalah pemasaran yang umum dihadapi oleh pengusaha UKM adalah tekanan-tekanan persaingan, baik dipasar domestik dari produk-produk yang serupa buatan pengusaha-pengusaha besar dan impor, maupun dipasar ekspor.

2) Keterbatasan financial

UKM di Indonesia menghadapi dua masalah utama dalam aspek finansial antara lain: modal (baik modal awal maupun modal kerja) dan finansial jangka panjang untuk investasi yang sangat diperlukan untuk pertumbuhan output jangka panjang.

3) Keterbatasan Sumber Daya Manusia (SDM)

Keterbatasan sumber daya manusia juga merupakan salah satu kendala serius bagi UKM di Indonesia, terutama dalam aspek-aspek kewirausahaan, manajemen, teknik produksi, pengembangan produk, control kualitas, akuntansi, mesin-mesin, organisasi, pemrosesan data, teknik pemasaran, dan penelitian pasar.

4) Masalah bahan baku

Keterbatasan bahan baku dan input-input lain juga sering menjadi salah satu masalah serius bagi pertumbuhan output atau kelangsungan produksi bagi UKM di Indonesia

5) Keterbatasan teknologi

Berbeda dengan Negara-negara maju, UKM di Indonesia umumnya masih menggunakan teknologi tradisional dalam bentuk mesin-mesin tua atau alat-alat produksi yang sifatnya manual.

4. Profil UMKM (Usaha Mikro, Kecil dan Menengah) di Indonesia

UKM kurang mendapatkan perhatian di Indonesia sebelum krisis pecah pada tahun 1997. Namun demikian sejak krisis ekonomi melanda Indonesia (yang telah meruntuhkan banyak usaha besar) sebagian besar UKM tetap bertahan, dan bahkan jumlahnya meningkat dengan pesat perhatian pada UKM menjadi lebih besar, kuatnya daya tahan UKM juga didukung oleh struktur permodalannya yang lebih banyak tergantung pada dana sendiri (73%), 4% bank swasta, 11% bank pemerintah, dan 3% supplier (Azis, 2001). Melihat sumbangannya pada perekonomian yang semakin penting, UKM seharusnya mendapat perhatian yang semakin besar dari para pengambil kebijakan. khususnya lembaga pemerintahan yang bertanggung jawab atas perkembangan UKM. Pengembangan UKM di Indonesia selama ini dilakukan oleh Kantor Kementerian Negara Koperasi dan Usaha Kecil Menengah (Kementerian Negara KUKM). Selain Kementerian Negara KUKM, instansi yang lain seperti Depperindag, Depkeu, dan BI juga melaksanakan fungsi pengembangan UKM

sesuai dengan wewenang masing-masing. Dalam perkembangannya, menurut data Biro Pusat Statistik (BPS), jumlah UMKM terus meningkat dan tetap mendominasi jumlah perusahaan. Pada tahun 2006 terdapat sekitar 48 juta UMKM, dibandingkan dengan 7200 usaha berskala besar. Dalam kesempatan kerja UMKM menyumbang sekitar 97 persen dari jumlah pekerja di Indonesia.²¹

Tidak dapat dipungkiri bahwa UMKM memiliki daya tahan yang tangguh dalam menghadapi gejolak. Sejak terjadinya krisis moneter yang diikuti oleh krisis ekonomi dan berbagai krisis lainnya, ditemukan suatu kenyataan bahwa ketahanan perekonomian nasional sesungguhnya ditopang oleh UMKM.²² Oleh karena itu upaya untuk terus memberdayakan UMKM merupakan tantangan yang harus selalu ditingkatkan, termasuk dukungan pembiayaan melalui perbankan.\

C. Peranan Pembiayaan Bank Syariah Terhadap Perkembangan UMKM di Indonesia

Salah satu target pencapaian sistem perbankan syariah nasional yang tercantum pada blueprint Perbankan Syariah Indonesia adalah memiliki peran signifikan dalam sistem perekonomian nasional, serta mampu melakukan perbaikan kesejahteraan rakyat. Sekaligus berdasarkan nilai-nilai syariah, visi pengembangan perbankan syariah di Indonesia adalah “Terwujudnya sistem perbankan syariah yang kompetitif, efisien dan memenuhi prinsip kehati-hatian yang mampu mendukung sektor riil secara nyata melalui kegiatan pembiayaan berbasis bagi hasil (share-based financing) dan transaksi riil dalam kerangka keadilan, tolong-menolong dan menuju kebaikan guna mencapai

²¹Tulus T.H. Tambunan, “UMKM di Indonesia”, (Jakarta: Ghalia Indonesia, 2009), h.3.

²²“Tak Punya Utang Luar Negeri, UMKM Malah Tahan Krisis”. Kompas 27 November 2008.

kemashlahatan masyarakat.”²³ Beberapa hal yang dapat disediakan oleh Bank Syariah untuk UMKM, kaitannya dengan pencapaian target dan visi di atas, antara lain:

Pertama, produk alternatif yang luas dengan bagi hasil sebagai produk utama. Produk-produk dengan sistem profit and loss sharing yang berparadigma kemitraan sangat tepat untuk memberdayakan UMKM.

Kedua, pengelolaan bisnis berdasarkan moral dan transaksi sesuai dengan prinsip syariah. Keunggulan ini cocok dengan karakteristik orang-orang yang bergerak di bidang UMKM, yang menginginkan tetap berpegang teguh pada etika bisnis dan moralitas.

Ketiga, mengelola dan memiliki akses kepada dana-dana di voluntary sector. Hal ini sangat sesuai dengan komitmen Bank Syariah yang peduli dengan pengembangan UMKM sebagai bagian dari pengentasan kemiskinan melalui instrumen Ekonomi Islam (Zakat, Infak, Shadaqah, Wakaf). Tidak dapat dipungkiri bahwa UMKM memiliki daya tahan yang tangguh dalam menghadapi gejolak. Sejak terjadinya krisis moneter yang diikuti oleh krisis ekonomi dan berbagai krisis lainnya, ditemukan suatu kenyataan bahwa ketahanan perekonomian nasional sesungguhnya ditopang oleh UMKM. Oleh karena itu upaya untuk terus memberdayakan UMKM merupakan tantangan yang harus selalu ditingkatkan, termasuk dukungan pembiayaan melalui perbankan.

²³Zainul Arifin, *Dasar-Dasar Manajemen Bank Syariah* (Jakarta: Pustaka Alvabet, 2005) h.37.

BAB III

GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

A. Sejarah Singkat Berdirinya PT Bank Syariah Mandiri

PT Bank Susila Bakti yang dimiliki oleh Yayasan Kesejahteraan Pegawai (YKP) PT Bank Dagang Negara dan PT Mahkota Prestasi berupaya keluar dari krisis 1997-1999 dengan berbagai cara. Mulai dari langkah-langkah menuju merger sampai pada akhirnya memilih konversi menjadi bank syariah dengan suntikan modal dari pemilik.

Dengan terjadinya merger empat bank (Bank Dagang Negara, Bank Bumi Daya, Bank Exim dan Bapindo) ke dalam PT Bank Mandiri (Persero) pada tanggal 31 Juli 1999, rencana perubahan PT Bank Susila Bakti menjadi bank syariah (dengan nama Bank Syariah Sakinah) diambil alih oleh PT Bank Mandiri (Persero).

PT Bank Mandiri (Persero) selaku pemilik baru mendukung sepenuhnya dan melanjutkan rencana perubahan PT Bank Susila Bakti menjadi Bank Syariah, sejalan dengan keinginan PT Bank Mandiri (Persero) untuk membentuk unit syariah. Langkah awal dengan mengubah Anggaran Dasar tentang nama PT Bank Susila Bakti menjadi PT

Bank Syariah Sakinah berdasarkan Akta Notaris : Ny. Machrani M.S. SH, No. 29 pada tanggal 19 Mei 1999. Kemudian melalui Akta No. 23 tanggal 8 September 1999 Notaris: Sutjipto, SH nama PT Bank Syariah Sakinah Mandiri diubah menjadi PT Bank Syariah Mandiri.

Pada tanggal 25 Oktober 1999, Bank Indonesia melalui Surat Keputusan Gubernur Bank Indonesia No. 1/24/KEP.BI/1999 telah memberikan izin perusahaan kegiatan usaha konvensional menjadi kegiatan usaha berdasarkan prinsip syariah kepada PT Bank Susila Bakti. Selanjutnya³² Surat Keputusan Deputy Gubernur Senior Bank Indonesia No. 1/1/KEP.DGS/1999 tanggal 25 Oktober 1999, Bank Indonesia telah menyetujui perubahan nama PT Bank Susila Bakti menjadi PT Bank Syariah Mandiri.

Senin tanggal 25 Rajab 1420 H atau tanggal 1 November 1999 merupakan hari pertama beroperasinya PT Bank Syariah MAndiri. Kelahiran Bank Syariah Mandiri merupakan buah usaha bersama daripada perintis bank syariah di PT Bank Susila Bakti dan manajemen PT Bank Mandiri yang memandang pentingnya kehadiran bank syariah di lingkungan PT Bank MAndiri (Persero)

PT Bank Syariah Mandiri hadir sebagai bank yang mengkombinasi idealisme usaha dengan nilai-nilai rohani yang melandasi oprasinya. Harmoni antara idealism usaha dan nilai-nilai rohani inilah menjadi salaah satu keuntungan PT Bank Syariah Mandiri sebagai alternatif jasa perbankan di Indonesia.²⁴

²⁴ www.syariahamandiri.co.id, *sejarah Bank Syariah Mandiri*, diakses pada 15 maret 2017,

PT Bank Syariah Mandiri telah banyak memperoleh penghargaan di antaranya sebagai bank umum syariah terbaik 2008 versi majalah Investor. Hingga saat ini BSM memiliki 82 produk layanan syariah. Jumlah outlet BSM per September 2013 mencapai 136 Kantor Cabang (KC), 493 Kantor Cabang Pembantu (KCP), 58 Kantor Kas (KK), Konter Layanan Syariah (KLS) 6, dan 127 Payment Point (PP). KANTOR Pusat Bank Syariah Mandiri (BSM) berlokasi di Wisma Mandiri I, Jl. MH. Thamrin No.5 Jakarta 10340 – Indonesia, Telp. (62-21) 2300 9000, Fax. 3983 2989.

1. Tujuan Pendirian PT Bank Syariah Mandiri

Bank Syariah Mandiri (BSM) didirikan berdasarkan suatu keyakinan bahwa operasi perbankan yang berlandaskan prinsip bagi hasil dan pengambilan margin keuntungan dapat mendorong terciptanya stabilitas perekonomian, seperti terurai dalam tujuan pendirian Bank Syariah Mandiri berikut ini:

- a. Menjalin kemitraan yang berkeadilan
- b. Meratakan pendapatan melalui kegiatan investasi
- c. Meningkatkan kesejahteraan hidup dengan membuka peluang usaha yang lebih besar
- d. Menghindari persaingan yang tidak sehat di antara lembaga keuangan
- e. Alternatif pilihan dalam menggunakan jasa-jasa perbankan
- f. Menghindari riba

2. Visi dan Misi PT Bank Syariah Mandiri

a. Visi

Menjadi Bank Syariah terdepan dan modern

b. Misi

1. Mewujudkan pertumbuhan dan keuntungan di atas rata-rata industry yang berkesinambungan
2. Meningkatkan kualitas produk dan layanan berbaris teknologi yang melampaui harapan nasabah
3. Mengutamakan penghimpunan dana murah dan penyaluran pembiayaan pada segmen ritel
4. Mengembangkan bisnis atas dasar nilai-nilai syariah universal
5. Mengembangkan manajemen takenta dan lingkungan kerja yang sehat
6. Meningkatkan kepedulian terhadap masyarakat dan lingkungan

3. Produk dan Jasa Pelayanan

Produk dan jasa Bank Syariah Mandiri (BSM) yang dipasarkan meliputi produk-produk pendanaan, pembiayaan dan jasa-jasa layanan lainnya. Jasa pelayanan semakin beragam setelah ditetapkannya Bank Syariah Mandiri sebagai Bank Devisa oleh Bank Indonesia pada tanggal 18 Maret 2002 dengan hadirnya ragam layanan transaksi devisa yang sesuai syariah.

a. Produk-produk pendanaan

Produk penghimpunan dana oleh Bank Syariah Mandiri (BSM) antara lain:

1) Tabungan BSM

Jenis tabungan yang dikelola berdasarkan prinsip *mudharabah al-muthlaqah*, artinya dan tabungan dari nasabah diperlakukan sebagai investasi

yang kemudian oleh Bank Syariah Mandiri dana tersebut dimanfaatkan secara produktif dalam bentuk penyaluran dana aktivitas pembayaran..

2) Tabungan mabrur

Tabungan yang juga dikelola berdasarkan prinsip *mudharabah al-muthlaqah*, diluncurkan untuk membantu masyarakat muslim dalam merencanakan ibadah haji dan umrah.

3) Tabungan investa cendikia

Tabungan berjangka untuk keperluan uang pendidikan dengan jumlah setoran bulanan tetap dan dilengkapi dengan perlindungan asuransi. Tabungan yang juga dikelola berdasarkan prinsip *mudharabah al-muthlaqah*.

4) Tabungan berencana

Tabungan berjangka yang memberikan nisbah bagi hasil berjenjang serta kepastian pencapaian target dana yang telah ditetapkan. Tabungan yang juga dikelola berdasarkan prinsip *mudharabah al-muthlaqah*,

5) Tabungan simpatik

Tabungan berdasarkan prinsip *wadiah* yang penarikannya dapat dilakukan setiap saat berdasarkan syarat-syarat yang disepakati. Tabungan simpatik yang dikelola berdasarkan prinsip *wadi'ah yad al-dhamanah*. Artinya, dana yang berasal dari nasabah diperlakukan oleh Bank sebagai titipan yang dijamin keamanannya.

6) Giro syariah mandiri

Giro yang dikelola berdasarkan prinsip *wadi'ah yad al-dhamanah*. Artinya, dana yang berasal dari nasabah diperlakukan oleh Bank sebagai titipan yang dijamin keamanannya dan ketersediaannya setiap saat, guna membantu kelancaran usaha. Pihak Bank Syariah Mandiri selaku penerima titipan dapat memanfaatkan dana tersebut untuk aktivitas pembiayaan.

7) Deposito syariah mandiri

Deposito yang dikelola berdasarkan prinsip *mudharabah al-muthlaqah*. Artinya dana deposito dari nasabah oleh Bank diperlakukan sebagai investasi yang kemudian dari pihak bank dimanfaatkan secara produktif dalam bentuk pembiayaan kepada masyarakat pengusaha dan perorangan secara professional dan memenuhi aspek syariah. Dari dana yang disalurkan tersebut, Bank Syariah Mandiri akan memberikan keuntungan dari pembiayaan tersebut dengan formula kesepakatan bagi hasil antara nasabah dan Bank Syariah Mandiri.

b. Produk-produk pembiayaan

Jasa kredit atau penyaluran dana oleh Bank Syariah Mandiri kepada masyarakat antara lain :

1) BSM implan

Produk pinjaman bank syariah mandiri ini menawarkan pembiayaan bagi nasabah dalam bentuk valuta rupiah yang di berikan oleh bank kepada karyawan tetap perusahaan yang pengajuaannya di lakukan secara massal atau kelompok.

2) Pembiayaan peralatan kedokteran

Produk pinjaman yang ini adalah produk untuk para profesional dalam bidang kedokteran atau kesehatan, serta memberikan kemudahan terhadap para pelaku kesehatan dalam memperoleh peralatan yang di butuhkan, karena bank syariah mandiri menyediakannya dengan cara membelikannya ke supplier.

3) Pembiayaan edukasi BSM

Memberikan dana pinjaman yang kemudian bisa di gunakan oleh peminjamnya untuk membayar biaya pendidikan perguruan tinggi maupun lembaga pendidikan lainnya, serta sebagai pemenuhan biaya awal semester atau tahun ajaran baru yang biasanya membutuhkan biaya yang besar. Akad yang di gunakan adalah akad ijarah.

4) Pembiayaan kepada pensiunan

Program ini di berikan kepada para pensiunan untuk memenuhi kebutuhan konsumtifnya, yang kemudian cicilan yang di bayarkan akan diambilkan dari dana pensiunan , di mana dana ini di ambil secara langsung oleh bank syariah setiap bulannya. Akad yang di gunakan adalah akad murabahah dan ijarah.

5) Pembiayaan kepada koperasi karyawan untuk para anggotanya

Pinjaman ini diberikan melalui koperasi karyawan untuk anggotanya yang ingin melakukan pinjaman. Sehingga, anggota melakukan pinjaman secara kolektif ke koperasi karyawan tempatnya terdaftar.

6) Pembiayaan griya BSM

Dana pinjaman untuk angsuran jangka pendek, menengah, panjang atas pembelian rumah dari peminjam. Akad yang di gunakan adalah murabahah.

7) Pembiayaan griya BSM bersubsidi

Dana pinjaman ini di peruntukkan bagi nasabah yang melakukan pembelian rumah sederhana sehat dengan fasilitas subsidi pemerintah. Akad yang di gunakan adalah akad murabahah.

8) Pembiayaan kendaraan bermotor (oto)²⁵

Dana yang di pinjamkan untuk pembelian kendaraan bermotor dengan akad murabahah.

9) Pembiayaan umrah

Pinjaman ini adalah jangka pendek yang bisa di manfaatkan untuk pembiayaan perjalanan umrah dengan akad ijarah

10) Pembiayaan talangan haji

Pinjaman bank syariah ini diperuntukkan bagi nasabah untuk menutupi dana haji yang belum terlunasi untuk memperoleh kursi dan pada saat pelunasan BPIH.

11) BSM gadai emas

Pembiayaan atas dasar jaminan berupa emas sebagai alternative untuk mendapatkan uang secara cepat.

12) BSM cicil emas

Program pinjaman ini di gunakan sebagai pembiayaan atas pembelian secara angsuran untuk emas batangan.

c. Jasa Lain-Lain

1. ATM (Automatic Teller Machine) Syariah Mandiri

Produk ini dirancang untuk memberikan fasilitas pelayanan 24 jam bagi nasabah Tabungan dan Giro Syariah Mandiri sehingga dapat mengambil uang tunai dalam jumlah tertentu dengan cepat melalui kurang lebih 20.000 ATM bersama Bank Mandiri pada beberapa lokasi.

2. Fasilitas dana talangan pelunasan BPIH
3. Penerimaan pembayaran tagihan pelanggan ratelindo
4. Jasa payroll Bank Syariah Mandiri
5. Penerimaan pembayaran tagihan telkom

d. Layanan Transaksi Devisa

Layanan transaksi valuta asing meliputi :

1. Simpanan valuta asing
 - a. Giro valas dengan skim wadiah
 - b. Syariah Mandiri dollar dengan skim wadiah
 - c. Deposito valas dengan skim mudharabah
2. Jasa-jasa transaksi luar negeri
 - a. Transaksi transfer keluar/masuk dengan skim wakalah
 - b. Jasa collection dengan skim wakalah
3. Jasa-jasa ekspor-impor
 - a. Jasa transaksi ekspor dengan skim wakalah
 - b. Jasa transaksi impor dengan skim hawalah
4. Pembiayaan valuta asing

Pembiayaan valas dengan skim mudharabah

5. Penukaran mata uang

Penukaran mata uang dengan akad As-Sarf.

e. Jaringan Cabang dan Teknologi Informasi

1. Jaringan cabang dan mitra usaha

Dari 8 kantor cabang pada awal operasi sampai akhir Mei 2003, Bank Syariah Mandiri telah memiliki 64 outlet di 19 provinsi. Dan sepanjang tahun 2001 telah dibuka 10 kantor cabang baru dan 6 kantor kas, sehingga jumlah cabang menjadi 23 kantor cabang yang tersebar di 12 provinsi di Indonesia yaitu DKI Jakarta (6 kantor), Jawa Barat (4 kantor, yaitu di Bandung, Bogor, Bekasi, Cirebon), Jawa Timur (2 kantor, yaitu Surabaya dan Pamekasan), Jawa Tengah (2 kantor, yaitu di Pekalongan dan Solo), Banten (2 kantor, yaitu di Cilegon dan Tangerang), Nangroe Aceh Darussalam (di Banda Aceh), Sumatera Utara (di Medan), Sumatera Selatan (di Palembang), Riau (di Pekanbaru), Kalimantan Timur (di Balikpapan), serta 6 kantor kas.

Disamping perluasan jaringan cabang juga terus diupayakan perluasan akses usaha dan sinergi melalui kerjasama dengan berbagai pihak untuk meningkatkan sosialisasi, penyebaran pembiayaan dan peningkatan dana masyarakat.

2. Teknologi informasi

Pengembangan Teknologi Informasi diarahkan kepada peningkatan layanan nasabah dan penyediaan sistem informasi manajemen yang handal. Penyiapan infrastruktur IT (*Information Technology*) Bank Syariah Mandiri dalam mendukung pengembangan jaringan cabang maupun kelengkapan produk dan layanannya adalah untuk menunjang kinerja usaha. Dengan demikian, produk apapun yang akan dikembangkan dengan berbasis pada skim transaksi syariah, Bank Syariah Mandiri sudah memiliki kesiapan untuk mengoperasikannya.

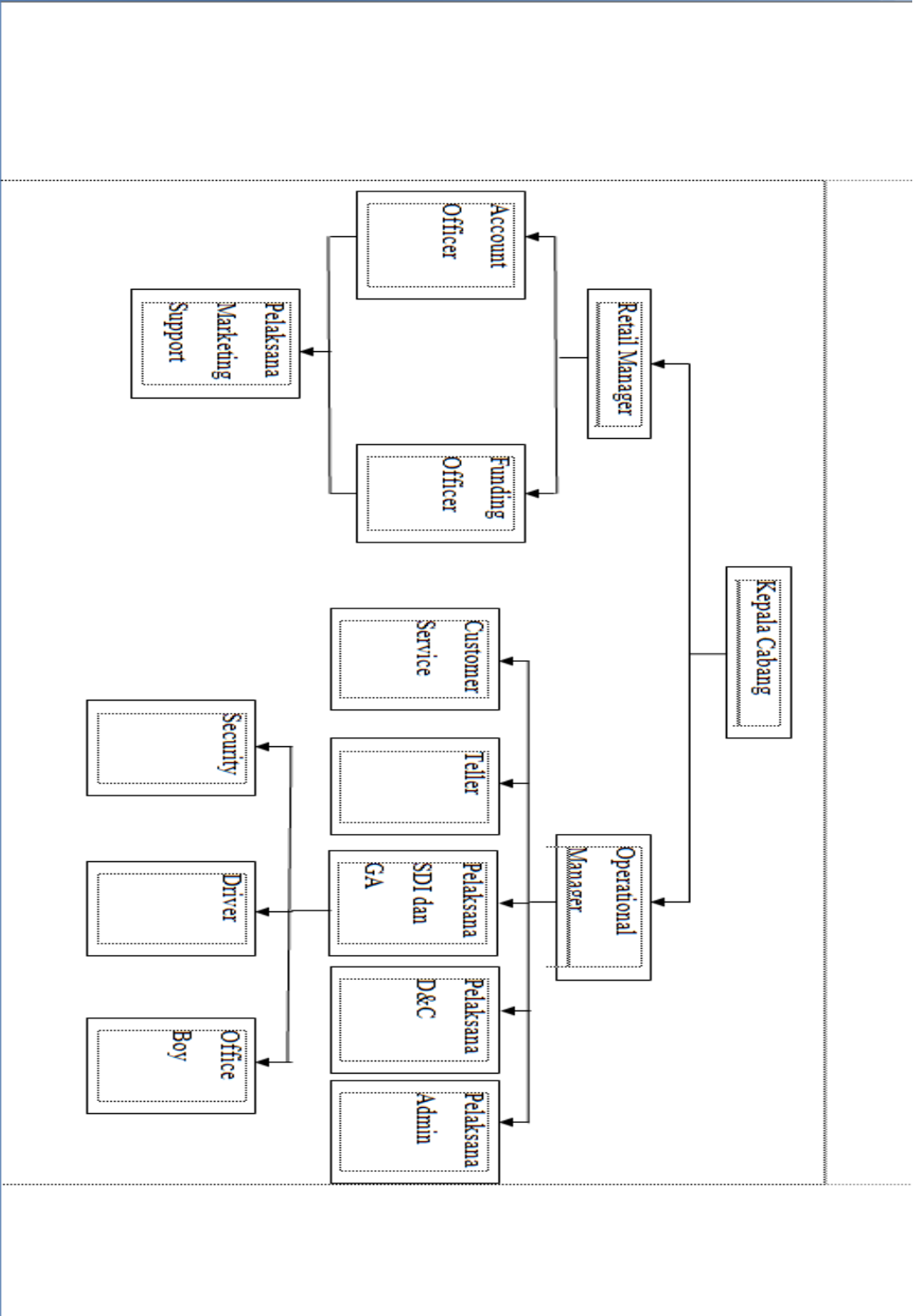
B. Struktur Organisasi Perusahaan

1. Struktur Organisasi PT Bank Syariah Mandiri

Organisasi merupakan salah satu fungsi manajemen yang paling penting, adanya suatu manajemen yang baik dan tepat dalam sebuah organisasi, maka otomatis dalam pengaturan tugas setiap bidang ditata dengan baik agar sebuah perusahaan dapat berjalan dengan baik maka sangat diperlukan sebuah struktur organisasi.

Struktur organisasi merupakan gambaran secara jelas mengenai unsur – unsur yang membantu pimpinan dalam mencapai tujuan perusahaan. Struktur organisasi dibentuk untuk menciptakan suatu pola yang dapat mempertinggi efisien kerja, sedangkan organisasi bertujuan untuk memiliki hubungan yang baik diantara tiap – tiap bagian kelompok kerja tersebut, sehingga dapat dikoordinasikan dengan baik yaitu dengan adanya suatu kesatuan perintah dan tanggungjawab serta dapat menjamin pengawasan.

Adapun bentuk struktur organisasi PT Bank Syariah Mandiri KC. Pematangsiantar adalah:



2. Logo PT Bank Syariah Mandiri



3. Makna Logo PT Bank Syariah Mandiri

Filosofi logo baru adalah penggunaan huruf – huruf kecil dan huruf kapital pada logo baru mempunyai filosofi sebagai cerminan bahwa BSM ramah, rendah hati dan memiliki aspirasi untuk semakin dekat dengan nasabah dan tetap bersikap membumi. Lambang logo divisualkan dalam bentuk gelombang warna emas yang merupakan lambang kemakmuran yang dicita – citakan pada nasabah yang mau bermitra dengan BSM. Posisi lambang logo diatas huruf logo melambangkan sikap progresif menuju kemakmuran.

Pedoman aplikasi identitas baru (brand guidelines) telah disusun sebagai referensi bagi seluruh pegawai BSM dalam penggunaan identitas baru dan wajib diketahui, dipahami, dan diimplementasikan dalam melaksanakan kegiatan sesuai dengan ruang lingkup kerjanya.

BAB IV

APLIKASI PRODUK PEMBIAYAAN WARUNG MIKRO DI

BANKSYARIAH MANDIRI KC.PEMATANGSIANTAR

A. Konsep Pembiayaan Murabahah

Menurut istilah fiqih dalam Kamus Istilah Fiqih dijelaskan bahwa murabahah adalah “ bentuk jual beli barang dengan tambahan harga (cost plus) atas harga pembelian yang pertama secara jujur. Dengan murabahah ini, orang pada hakikatnya ingin mengubah bentuk bisnisnya dari kegiatan pinjam meminjam menjadi transaksi jual beli ”.²⁶ Kata al-Murabahah diambil dari bahasa Arab dari kata ar-ribhu yang berarti kelebihan dan tambahan keuntungan.²⁷ Murabahah adalah salah satu jenis jual beli yang dibenarkan oleh syariah dan merupakan implementasi muamalat tijariyah (interaksi bisnis).

Adapun dasar hukum yang membolehkan jual beli murabahah adalah sebagai berikut:

وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا

Artinya: “Dan Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba.”

(Q.S Al- Baqarah:275

²⁶Mahmud Yunus, Kamus Bahasa Arab-Indonesia, (Jakarta: PT. Hidakarya Agung, 1990),

²⁷M. Abdul Mujieb, Kamus Istilah Fiqh, (Jakarta: PT. Pustaka Firdaus), Cet. ke-1, h.225

Ketentuan yang harus dipenuhi dalam jual beli murabahah meliputi hal-hal berikut:²⁸

1. Jual beli murabahah harus dilakukan atas barang yang telah dimiliki/hak kepemilikan telah berada di tangan penjual. Artinya bahwa keuntungan dan resiko barang tersebut ada pada penjual sebagai konsekuensi dari kepemilikan yang timbul dari akad yang sah.
2. Adanya kejelasan informasi mengenai besarnya modal (harga pembelian) dan biaya-biaya lain yang lazim dikeluarkan dalam jual beli pada suatu komoditi, semuanya harus diketahui oleh pembeli saat akad dan ini merupakan salah satu syarat sah murabahah.
3. Ada informasi yang jelas tentang keuntungan baik nominal maupun persentase sehingga diketahui oleh pembeli sebagai salah satu syarat murabahah.
4. Dalam sistem murabahah, penjual boleh menetapkan syarat kepada pembeli untuk menjamin kerusakan yang tidak tampak pada barang, tetapi lebih baik syarat seperti itu tidak ditetapkan, karena pengawasan barang merupakan kewajiban penjual disamping untuk menjaga kepercayaan.
5. Transaksi pertama (antara penjual dan pembeli pertama) haruslah sah, jika tidak sah maka tidak boleh jual beli secara murabahah (antara pembeli pertama yang menjadi penjual kedua dengan pembeli murabahah), karena murabahah adalah jual beli dengan harga pertama disertai tambahan keuntungan.²⁹

Konsep pembiayaan murabahah pada bank syariah muncul karena bank tidak memiliki barang yang diinginkan oleh nasabah, sehingga bank harus melakukan transaksi

²⁸ Azharudin Lathif, *Fiqh Muamalat*, (Jakarta: UIN Jakarta Press, 2005), h.119.

²⁹ Wahbah Zuhaili, *al-Fiqh al-Islamiy wa Adillatuhu*, (Beirut: Dar al-Fikr, 2002) jilid 5

pembelian atas barang yang diinginkan nasabah kepada pihak lainnya yang disebut sebagai supplier. Dengan demikian, bank bertindak selaku penjual disatu sisi, dan disisi lain bertindak selaku pembeli. Kemudian bank akan menjualnya kembali kepada nasabah bank tersebut yang bertindak sebagai pembeli dengan harga yang disesuaikan yakni harga beli ditambah margin yang disepakati.

Adapun karakteristik pembiayaan murabahah yang dipraktekkan oleh lembaga keuangan syariah adalah:

- a) Akad yang digunakan adalah akad jual beli. Implikasi dari penggunaan akad jual beli mengharuskan adanya penjual, pembeli, dan barang yang dijual. Bank syariah selaku penjual harus menyediakan barang untuk nasabah yang dalam hal ini adalah sebagai pembeli. Sehingga nasabah berkewajiban untuk membayar barang yang telah diserahkan oleh bank syariah.
- b) Harga yang ditetapkan oleh pihak penjual (bank syariah) tidak dipengaruhi oleh frekuensi waktu pembayaran. Jadi, harga yang ada hanyalah satu yaitu harga yang telah disepakati oleh bank syariah dan nasabah.
- c) Keuntungan dalam pembiayaan murabahah berbentuk margin penjualan yang sudah termasuk harga penjualan. Keuntungan tersebut sewajarnya dapat dinegoisasikan antara pihak bank syariah dan nasabah.
- d) Pembayaran harga barang dapat dilakukan secara angsuran. Jadi, pihak nasabah berhutang kepada pihak bank syariah, karena belum melunasi kewajiban membayar harga barang yang ditransaksikan. Sedangkan angsuran pada pembiayaan murabahah tidak terikat oleh jangka waktu pembayaran yang ditetapkan.

- e) Dalam pembiayaan murabahah memungkinkan adanya jaminan, karena sifat dari pembiayaan murabahah merupakan jual beli yang pembayarannya tidak dilakukan secara tunai. Sehingga bank syariah memberlakukan prinsip kehati-hatian dengan mengenakan jaminan kepada nasabah.

B. Mekanisme Pembiayaan Warung Mikro di Bank Syariah Mandiri

Pembiayaan Warung Mikro Bank Syariah Mandiri adalah pembiayaan Bank kepada nasabah perorangan atau badan usaha yang bergerak di bidangUMKM untuk membiayai kebutuhan usahanya melalui pembiayaan modal kerja atau pembiayaan investasi dengan maksimal limit pembiayaan Rp 2 jutasampai dengan Rp100 juta.

Persyaratan yang mudah, proses pembiayaan cepat, dan angsuran ringan serta tetap hingga jatuh tempo adalah nilai plus dari produk Pembiayaan Warung Mikro ini.Dengan keunggulan tersebut maka diharapkan dengan fasilitas yang diberikan Warung Mikro, masyarakat kecil dan pelaku UMKM dapat tetap menjalankan roda perekonomiannya secara maksimal. Warung Mikro sendiri menawarkan tiga jenis produk yakniPembiayaan Usaha Mikro Tunas (non agunan) dengan nilai pembiayaan Rp 2 juta hingga Rp 10 juta, Pembiayaan Usaha Mikro Madya dengan nilai Rp diatas Rp 10 juta hingga Rp 50 juta, dan Pembiayaan Usaha Mikro Utama dengan nilai diatas Rp 50 juta hingga Rp 100 juta.

Cukup mudah bagi calon nasabah yang ingin mengajukan Pembiayaan Warung Mikro Bank Syariah Mandiri. Yang pertama, calon nasabah harus memiliki tujuan yang jelas dimana calon nasabah harus menyepakati dengan pihak bank bahwa pembiayaan yang diberikan akan digunakan untuk usaha apa dan barang-barang apa saja yang akan dibeli.

Akad yang digunakan pada produk Pembiayaan Warung Mikro adalah akad *murabahah*.Implikasi dari penggunaan akad murabahah mengharuskanadanya penjual,

pembeli, dan barang yang dijual. Sebagaimana kita ketahui, dalam skim Murabahah fungsi bank adalah sebagai penjual barang untuk kepentingan nasabah, dengan cara membeli barang yang diperlukan nasabah dan kemudian menjualnya kembali kepada nasabah dengan harga jual yang setara dengan harga beli ditambah keuntungan bank dan bank harus memberitahukan secara jujur harga pokok barang berikut biaya yang diperlukan dan menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian barang kepada nasabah. Pada aplikasinya bank syariah menggunakan media "akad Wakalah" dengan memberikan kuasa kepada nasabah untuk membeli barang tersebut. Dengan adanya akad wakalah tersebut maka bank sepenuhnya menyerahkan dana tersebut kepada nasabah untuk membeli barang-barang yang dibutuhkan oleh nasabah. Walaupun bank telah menggunakan akad wakalah kepada nasabah, namun bank akan tetap melakukan pengawasan terhadap barang-barang yang akan dibeli oleh nasabah agar tidak keluar dari koridor transaksi jual beli yang ada dalam syariat Islam. Hal ini dilakukan untuk mencegah nasabah melakukan transaksi yang dilarang, misalnya menggunakan dana pembiayaan untuk membeli barang-barang yang termasuk barang haram. Dengan adanya akad wakalah ini sebagai tambahan tentunya hal ini akan sedikit menimbulkan pertanyaan apakah bank syariah sudah menjalankan operasionalnya sesuai dengan prinsip-prinsip syariah atau belum. Selain itu akad wakalah ini juga akan membuat persepsi yang ada di masyarakat bahwasannya bank syariah tidak ada bedanya dengan bank konvensional karena pada prakteknya akan menimbulkan persamaan di antara keduanya. Terkesan aplikasi murabahah pada produk pembiayaan warung mikro ini bank yang seharusnya bertindak sebagai penyedia barang "tidak mau dipusingkan dengan langkah-langkah pembelian barang."

Selain itu dalam aplikasinya akad jual beli murabahah dilakukan sebelum barang secara prinsip menjadi milik bank. Hal ini tentunya tidak sesuai dengan ketentuan Fatwa MUI No.04/DSN-MUI/IV/2000 tanggal 1 April 2000 (26 Dzulhijah 1420 H) yang menetapkan bahwa jika bank hendak mewakilkan kepada nasabah untuk membeli barang dari pihak ketiga, maka akad jual beli murabahah harus dilakukan setelah barang secara prinsip menjadi milik Bank. Masalah ini tentunya harus betul-betul diperhatikan oleh bank-bank syariah yang ada karena masalah ini bisa berpotensi menurunkan citra bank syariah itu sendiri. Mengenai adanya ketidaksesuaian ini pihak DPS menganggap hal ini masih berada didalam koridor syariah. Menurut mereka selama ketidaksesuaian itu masih berada di tataran aplikasi dan tidak masuk kedalam wilayah prinsip. Oleh karena itu produk Pembiayaan Warung Mikro masih sesuai dengan prinsip syariah dan layak adanya.³⁰

Adapun Perbedaan antara murabahah dan kredit konvensional adalah sebagai berikut:³¹

1. Prinsip dasar yang dipakai murabahah adalah akad jual beli sedangkan prinsip dasar yang dipakai oleh kredit konvensional adalah pinjam meminjam.
2. Dalam praktek pembiayaan murabahah, hubungan antara bank syariah dan nasabahnya adalah penjual dan pembeli, sedangkan pada praktek kredit konvensional, hubungan antara pihak bank konvensional dan nasabahnya adalah hubungan kreditur dan debitur.

³⁰Sefrina Rizka, Analisis Warung Mikro Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pematangsiantar. Wawancara Pribadi, Pematangsiantar, 27 Maret 2017.

³¹Ahmad Ghazali, Serba-Serbi Kredit Syariah Jangan Ada Bunga Diantara Kita, (Jakarta: Media Komputindo, 2005).

3. Dalam murabahah hanya menghendaki satu harga dan tidak tergantung dengan jangka waktu pembayaran, sedangkan kredit konvensional mengharuskan adanya perbedaan pembayaran sesuai dengan jangka waktu yang telah ditentukan. Semakin lama waktu pembayaran semakin besar jumlah tanggungan yang harus dibayar.
4. Keuntungan dalam praktek murabahah berbentuk margin penjualan yang didalamnya sudah termasuk harga jual. Sedangkan keuntungan pada kredit konvensional didasarkan pada tingkat suku bunga. Nasabah yang mendapatkan kredit dari bank konvensional dibebani kewajiban membayar cicilan beserta bunga pinjaman sekaligus.

a) Prosedur Umum Pembiayaan Warung Mikro

Pembiayaan Warung Mikro Bank Syariah Mandiri merupakan produk alternatif pembiayaan dari Bank Syariah Mandiri yang diperuntukan bagi pengusaha yang skalanya sangat terbatas atau biasa disebut UMKM (usaha mikro kecil dan menengah). Pembiayaan Warung Mikro ini menggunakan akad murabahah. Prosedur pengajuan pembiayaan Warung Mikro di Bank Syariah Mandiri dijelaskan pada poin-poin dibawah ini:

- 1) Nasabah datang ke bank untuk mengajukan permohonan pembiayaan. Pihak administrasi warung mikro akan melakukan pengecekan terhadap kelengkapan persyaratan yang telah diserahkan nasabah.
- 2) Setelah semua persyaratan terpenuhi, pihak bank akan melakukan analisis secara administratif dan bila diperlukan melakukan survei langsung ke lapangan.
- 3) Selanjutnya Analis Warung Mikro akan membuat proposal pembiayaan untuk diajukan kepada komite pembiayaan dan kepala cabang.

- 4) Bila proposal pembiayaan telah disetujui oleh komite pembiayaan dan kepala cabang maka selanjutnya bank melakukan akad / kontrak perjanjian dengan pihak nasabah.
- 5) Setelah akad dilakukan dengan nasabah maka bank akan mencairkan dana pembiayaan dengan mentransfer langsung pada rekening nasabah.
- 6) Dengan akad wakalah, bank menunjuk nasabah sebagai wakil dari bank untuk membeli barang yang dibutuhkan oleh nasabah (dalam hal ini kebutuhan untuk usaha) atas nama bank secara tunai.
- 7) Ketika akad ditandatangani, maka kewajiban nasabah terhadap bank telah dimulai, yaitu membayar angsuran pembiayaan dengan besaran dan jangka waktu yang sudah disepakati dalam perjanjian.

Persyaratan umum Pembiayaan Warung Mikro Bank Syariah Mandiri adalah sebagai berikut:

- a) Usaha telah berjalan minimal 2 tahun.
- b) Usia minimal 21 tahun atau sudah menikah dan maksimal 55 tahun saat pembiayaan lunas.
- c) Surat keterangan/ijin usaha.

Adapun kelengkapan dokumen yang harus dipenuhi ketika seorang nasabah ingin mengajukan Pembiayaan Warung Mikro Bank Syariah Mandiri adalah:

- a. Persyaratan pemohon pembiayaan bagi Wiraswasta / Profesional:
 - 1) Fotokopi KTP, kartu keluarga (KK), surat nikah pemohon & suami/istri
 - 2) Pas foto terbaru 3x4 pemohon & suami
 - 3) Surat Keterangan Usaha (SKU) + Rekening Tabungan 3 bulan terakhir
 - 4) Jaminan:

- a) Sertifikat, IMB, Akte Jual beli, SPPT
- b) Girik, Keterangan tidak sengketa, Perjanjian jual beli
- c) BPKB kendaraan >2005, Faktur Pembelian, Gesekan no. rangka, no. mesin, STNK
- d) Deposito
- e) Rencana Usaha dan Peruntukan Pembiayaan Tercatat

b. Persyaratan pemohon pembiayaan bagi Pegawai / Karyawan:

- 1) Fotokopi KTP, kartu keluarga (KK), surat nikah pemohon & suami/istri
- 2) Slip gaji + Rekening Tabungan 3 bulan terakhir
- 3) SK Pengangkatan pertama dan terakhir
- 4) NPWP untuk pembiayaan diatas Rp. 50 juta
- 5) Jaminan:
 - a) Sertifikat, IMB, Akte Jual beli, SPPT
 - b) Girik, Keterangan tidak sengketa, Perjanjian jual beli
 - c) BPKB kendaraan >2005, Faktur Pembelian, Gesekan no. rangka, no. mesin, STNK
 - d) Deposito
 - e) Rencana Usaha dan Peruntukan Pembiayaan Tercatat

b) Tahap Pengajuan Pembiayaan

Secara garis besar, tahapan yang akan dilalui oleh nasabah yang hendak mengajukan pembiayaan warung mikro adalah 4 (empat) tahap.

Pertama, tahap permohonan pengajuan pembiayaan. Disini nasabah mengajukan jumlah pembiayaan yang diinginkan kepada bank. Setelah pengisian aplikasi permohonan, maka selanjutnya nasabah mengumpulkan kelengkapan data persyaratan pembiayaan.

Kedua, tahap analisa yang dilakukan oleh bagian Analis Warung Mikro yang ada di Bank Syariah Mandiri. Analisa yang dilakukan adalah 3 pilar analisa, yaitu kemampuan nasabah, aspek legalitas dan objek akad. Analisa kemampuan dapat dilihat melalui fotokopi rekening tabungan (mutasi tabungan rekening perbulan), slip gaji, BI Checking untuk mengetahui apakah calon nasabah memiliki pinjaman di bank lain atau tidak. Analisa legalitas data-data dapat diketahui melalui hasil wawancara dengan nasabah dan memverifikasi data-data calon nasabah yang sudah masuk, baik melalui telepon dan juga survey ke lapangan (on the spot). Selain itu bank juga akan memeriksa melalui Sistem Informasi Debitur (SID) untuk mengetahui apakah calon nasabah masuk daftar hitam Bank Indonesia atau tidak.

Ketiga, bila masih ada kekurangan persyaratan yang belum dilengkapi oleh nasabah, maka nasabah harus melengkapi persyaratan. Ketika semua persyaratan telah lengkap, maka pihak analis warung mikro akan membuat proposal pembiayaan untuk dilaporkan kepada komite pembiayaan dan kepala cabang. Proposal tersebut nantinya akan dibawa ke rapat komite pembiayaan. Apabila komite pembiayaan beserta kepala cabang setuju, maka bisa dilanjutkan pada tahapan berikutnya.

Tahapan yang terakhir atau *keempat* yaitu melakukan akad antara pihak bank dan nasabah. Barulah setelah akad dilaksanakan dana pembiayaan akan langsung ditransfer oleh bank ke rekening nasabah. Sebelumnya nasabah tentunya telah melunasi biaya administrasi yang menjadi kewajiban pihak nasabah. Selanjutnya nasabah bisa

menyetorkan angsuran pembayaran pertama sebulan setelah ditandatanganinya akad dengan cara menyetorkan angsuran perbulannya sebesar yang telah disepakati dalam kontrak.

Dengan akad wakalah yang diberikan pada nasabah, maka nasabah bisa langsung menggunakan dana pembiayaan untuk membeli barang-barang yang dibutuhkan sesuai dengan rencana usaha.

Semua penandatanganan akad dilakukan secara bertahap dalam waktu satu hari sehingga dapat mengefisienkan waktu tanpa melanggar ketentuan mengadakan akad sesuai dengan syariah, tanpa paksaan, berdasarkan kesepakatan bersama tanpa harus merugikan satu sama lain. Setelah penandatanganan akad maka selambat-lambatnya keesokan harinya nasabah dapat mencairkan dana pembiayaan sesuai dengan yang diajukan. Sebelumnya nasabah tentunya telah melunasi biaya administrasi yang menjadi kewajiban pihak nasabah. Selanjutnya nasabah bisa menyetorkan angsuran pembayaran pertama sebulan setelah ditandatanganinya akad dengan cara menyetorkan angsuran perbulannya sebesar yang telah disepakati dalam kontrak.

C. Aplikasi Pembiayaan Warung Mikro di Bank Syariah Mandiri Cabang Pematangsiantar dari Perspektif Nasabah

Secara garis besar para nasabah dari produk pembiayaan warung mikro memandang bahwa tidak ada masalah dengan aplikasi dari konsep murabahah pada produk Pembiayaan Warung Mikro. Menurut mereka produk ini sudah cukup baik dan sangat menolong bagi pengusaha yang memiliki usaha mikro dan kecil yang membutuhkan fasilitas pembiayaan. Dari pengalaman nasabah Pembiayaan Warung Mikro mereka cukup puas dengan Keputusan Pengambilan Pembiayaan Resiko pelayanan dan fasilitas dari produk Pembiayaan Warung Mikro.³² Hal ini dibuktikan dengan rata-rata realisasi pencairan pembiayaan periode Januari – Desember 2016 mencapai Rp 13.000.000.000,- (tiga belas milyar rupiah) atau mencapai 115% dari total target.

Secara konsep produk ini sudah sesuai dengan ketentuan-ketentuan yang ada dalam akad murabahah. Dalam aplikasinya memang belum semua ketentuan-ketentuan yang ada sudah dijalankan sebagaimana mestinya. Misalnya posisi bank sebagai penjual terkesan hilang karena memang bank hanya mewakili pada nasabah untuk membeli barang-barang yang dibutuhkan sehingga seolah-olah barang yang dibeli nasabah langsung menjadi milik nasabah. Padahal seharusnya barang tersebut menjadi milik bank terlebih dahulu. Hal ini tentunya akan membuat aplikasi dari produk ini terkesan sama dengan produk kredit yang ada pada bank konvensional. Hal ini merupakan salah satu cerminan dimana saat ini belum murni syariahnya bank syariah yang ada di Indonesia.

³²Sefrina Rizka, Analisis Warung Mikro Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pematangsiantar. Wawancara Pribadi, Pematangsiantar, 27 Maret 2017.

D. Langkah – Langkah atau Strategi yang dilakukan Peningkatan Pembiayaan Warung

Mikro Bank Syariah Mandiri

1. Strategi Strength Opportunity (S-O)

Strategi yang mengutamakan kekuatan dan memanfaatkan peluang yang ada.

Strategi ini digunakan untuk mendukung kebijakan pertumbuhan yang agresif seperti:

- a. Membuat strategi pemasaran yang lebih efektif untuk memasarkan produk.
- b. Membangun brand image yang kuat di benak masyarakat dengan memanfaatkan acara event dan pameran.
- c. Mulai memperkenalkan keunggulan-keunggulan produk kepada segmentasi yang hendak dicapai.
- d. Memberikan edukasi yang komprehensif kepada masyarakat mengenai produk pembiayaan yang ada di bank syariah.

2. Strategi Strength Threat (S-T)

Strategi dengan memanfaatkan kekuatan untuk mengatasi tantangan yang ada seperti:

- a. Meningkatkan sistem dan prosedur pelayanan nasabah sehingga pelayanan dapat lebih cepat, mudah dan efisien.
- b. Menyelenggarakan atau turut berpartisipasi dalam seminar, lokakarya dan workshop perbankan syariah.

3. Strategi Weakness Opportunity (W-O)

Strategi yang meminimalkan kelemahan intern dengan memanfaatkan peluang yang kuat untuk memperbaiki kondisi internal seperti:

- a. Ekspansi jaringan dengan membuka kantor-kantor cabang baru sehingga terciptanya jaringan pemasaran yang luas.
- b. Pemanfaatan even dan acara pameran untuk mempromosikan produk kepada masyarakat.
- c. Bank harus meningkatkan kemampuan SDM yang dimiliki dengan memberikan pelatihan-pelatihan.

4. Strategi Weakness Threat (W-T)

Strategi yang meminimalkan kelemahan internal untuk dapat bertahan (defensif) dalam menghadapi tantangan:

- a. Mengoptimalkan pemasaran untuk menghadapi agresifitas para pesaing.
- b. Membuat inovasi dalam memasarkan produk.
- c. Memberikan edukasi yang komprehensif kepada masyarakat mengenai produk pembiayaan yang ada di bank syariah.

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

A. KESIMPULAN

Berdasarkan pemaparan yang telah dijelaskan oleh penulis pada bab-bab sebelumnya, maka ada beberapa kesimpulan yang dapat diambil sebagaimana berikut:

1. Pembiayaan Warung Mikro Bank Syariah Mandiri merupakan produk alternatif pembiayaan dari Bank Syariah Mandiri yang diperuntukan bagi pengusaha yang skalanya sangat terbatas atau biasa disebut UMKM (usaha mikro, kecil dan menengah) dengan menggunakan akad murabahah.
2. Aplikasi akad jual beli murabahah pada produk pembiayaan warung mikro dilakukan sebelum barang secara prinsip menjadi milik bank. Hal ini tentunya tidak sesuai dengan ketentuan Fatwa MUI No.04/DSN-MUI/IV/2000 tanggal 1 April 2000 (26 Dzulhijah 1420 H) yang menetapkan bahwa jika bank hendak mewakili kepada nasabah untuk membeli barang dari pihak ketiga, maka akad jual beli murabahah harus dilakukan setelah barang secara prinsip menjadi milik bank.
3. Ditengah ketatnya persaingan antar bank dalam memasarkan produk-produk yang dimiliki, ada beberapa strategi yang dilakukan dalam mengembangkan produk Pembiayaan Warung Mikro, diantaranya:
 - a. Memberikan pelayanan kepada nasabah dengan sebaik mungkin.
 - b. Melakukan promosi dan sosialisasi yang lebih efektif kepada masyarakat.

- c. Pemanfaatan even dan acara pameran untuk mempromosikan produk kepada masyarakat.
- d. Mengadakan pelatihan bagi SDM yang ada di bagian warung mikro untuk meningkatkan kemampuan teknis.
- e. Memberikan edukasi yang komprehensif kepada masyarakat mengenai produk pembiayaan yang ada di bank syariah.

B. SARAN

Merujuk pada kesimpulan diatas maka penulis mencoba memberikan dan mengemukakan masukan atau rekomendasi bagi Bank Syariah Mandiri Cabang Pematangsiantar yang kiranya dapat menjadi bahan pertimbangan kedepannya:

1. Menyesuaikan aplikasi produk pembiayaan yang memakai akad murabahah dengan peraturan-peraturan yang ada seperti Fatwa Dewan Syariah Nasional dan Peraturan Bank Indonesia.
2. Memberikan kemudahan bagi masyarakat yang ingin mengajukan pembiayaan Warung Mikro, utamanya bagi masyarakat yang layak setelah dilakukan survei.
3. Lebih memberdayakan masyarakat yang kurang mampu untuk dibina dalam meningkatkan usaha mikro mereka sehingga menjadi pengusaha yang sukses dan bertaqwa.

4. Meningkatkan konsistensi kegiatan yang berjalan didalam perbankan, sehingga bank syariah tetap dalam koridor yang sesuai dengan ketentuan syariah, serta keberkahan yang nyata.

5. Bank Syariah Mandiri Cabang Pematangsiantar harus lebih mensosialisasikan produk-produk yang ada, khususnya produk pembiayaan Warung Mikro agar lebih banyak masyarakat yang mengenal produk tersebut.

6. Sebagai salah satu bank syariah terbesar, tentunya Bank Syariah Mandiri harus lebih memperhatikan dan menjalankan prinsip-prinsip syariah agar tidak keluar dari koridor yang ada, sehingga akan menumbuhkan kesan yang baik di masyarakat.

DAFTAR PUSTAKA

- Muhammad, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*, (Yogyakarta: UPP. AMN YKPN, 2002)
- M. Syafi'i Antonio, *Bank Syariah: Dari Teori Ke Praktik*, (Jakarta: Gema Insani Press, 2001)
- Kasmir, *Dasar-dasar Perbankan*. (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2003)
- Kashmir, *Manajemen Perbankan*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2003)
- Zainul Arifin, *Dasar-Dasar Manajemen Bank Syariah* (Jakarta: Pustaka Alvabet, 2005)
- Adiwarman Karim, *Bank Islam Analisi Fiqh dan Keuangan*, cet IV, (Jakarta: IIIT Indonesia, 2003)
- M. Syafi'i Antonio, *Bank Syariah Suatu Pengenalan Umum*, (Jakarta: Tazkia Institute)
- Azharudin Lathif, *Fiqh Muamalat*, (Jakarta: UIN Jakarta Press, 2005)
- www.syariahamandiri.co.id, *sejarah Bank Syariah Mandiri*, diakses pada 15 maret 2017,
- Sefrina Rizka, *Analisis Warung Mikro Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pematangsiantar*. Wawancara Pribadi, Pematangsiantar, 27 Maret 2017.
- Dessy, "Pengertian dan Kriteria UMKM", artikel ini diakses pada 20 April 2011 dari <http://chichimoed.blogspot.com/2009/03/pengertian-dan-kriteria-ukm.html>
- UU No. 21 Tahun 2008 sebagai revisi UU No. 10 Tahun 1998 Tentang Perbankan Syariah, Pasal 1 ayat 25
- Undang-undang Republik Indonesia Nomor 10 tahun 1998 tentang perubahan Undang-undang RI Nomor 7 tahun 1992 tentang Perbankan. (Pasal 1, ayat 12)
- Mahmud Yunus, *Kamus Bahasa Arab-Indonesia*, (Jakarta: PT. Hidakarya Agung, 1990)
- Muhammad Yusuf dan Junaedi, *Perngantar Ilmu Ekonomi dan Perbankan Syariah*, (Jakarta: GanecaPress, 2006).
- Titik Sartika Partomo dan Abd. Rachman Soejono, *Ekonomi Skala Kecil dan Kecil Menengah dan Koperasi*, (Jakarta: Galia Indonesia, 2002)
- Tulus T.H Tambunan, *UMKM di Indonesia*, (Jakarta: Ghalia Indonesia, 2009).
- Ahmad Ghazali, *Serba-Serbi Kredit Syariah Jangan Ada Bunga Diantara Kita*, (Jakarta: Media Komputindo, 2005).